नीलामी बोली : एक समाजभाषावैज्ञानिक अध्ययन

(भारतीय समाज विज्ञान अनुसंधान परिषद्, नई दिल्ली
द्वारा
प्रवर्तित प्रायोगिक परियोजना का प्रतिवेदन)

परियोजना निदेशक
डॉ० (कु०) उषा माथुर
पीएच०डी०, डी० लिट्०

गिरि विकास अध्ययन संस्थान, लखनऊ
१९८०

नेपाली बोली : एक समाजभाषावैज्ञानिक अध्ययन

(भारतीय समाज विज्ञान अनुसंधान परिषद् नई दिल्ली द्वारा प्रवर्तित प्रायोगिक परियोजना का प्रतिवेदन)

परियोजना निदेशक

कु0 उषा माथुर

एम0ए0 डी0, डी0 लिट्

गिरि विकास अध्ययन संस्थान लखनऊ

1980

अनुक्रम

अभिस्वीकृति

प्रस्तुत अध्ययन भारतीय समाज विज्ञान अनुसंधान परिषद्, नई दिल्ली द्वारा प्रवर्तित तथा आर्थ व्यवस्थित प्रायोगिक परियोजना "नीलामी बोली: एक समाज भाषावैज्ञानिक अध्ययन"(Language of Auction:A Sociolinguistic Study) का प्रतिवेदन है। परियोजना के अधिनिर्णय के लिए परिषद् का आभार है।

समाजभाषाविज्ञान में शोधकार्य के उत्साहवर्धन के लिए भारतीय समाज विज्ञान अनुसंधान परिषद् की निदेशक डा0 श्रीमती लीला दुबे, उपनिदेशक डा0 एम0एम0 माथुर एवं अन्तर-क्रियात्मक समाजभाषाविज्ञान क्षेत्र के विशिष्ट हस्ताक्षरों में डा0 राजा राम महरोत्रा, रीडर लिंग्विस्टिक्स, इंगलिश डिपार्टमेंट, बनारस हिन्दू विश्वविद्यालय का विशेष ऋण है। उनकी पुस्तक 'Sociology of Secret Languages' विषय निर्वाचन में प्रेरणा स्रोत रही है।

इस अध्ययन के क्षेत्र-परिशोधन और आंकड़े एकत्र करने से लेकर विश्लेषण पर्यन्त विविध संदर्भों में अपने सदुपरामर्शों से आदरणीय प्रोफेसर डा0 धर्मदत्त शर्मा, इंगलिश डिपार्टमेंट, लखनऊ विश्वविद्यालय, डा0 बाल गोविंद मिश्र, निदेशक, केन्द्रीय हिन्दी संस्थान, आगरा, डा0 शिवेन्द्र किशोर वर्मा, सैंट्रल इंस्टिट्यूट आफ इंगलिश एण्ड फारेन लैंगुएजेस हैदराबाद एवं डा0 महरोत्रा के प्रति कृतज्ञता है। समाजभाषाविज्ञान के पूर्वाधिकारी जान जे0 गम्पर्ज़, डेल हाइम्स, विलियम लेबव, फिशमन, गिगलिओली, पीटर ट्रडगिल के महत्वपूर्ण शोधकार्यों से लाभान्वित होने का सुयोग प्राप्त हुआ।

क्षेत्र सर्वेक्षण के दौरान नीलामी नमूनों के एकत्रीकरण में नीलामी प्रतिभागियों का सहयोग प्रशंसनीय है। विशेष रूप से सरकारी और ग़ैर सरकारी अधिकारियों का। इसके विपरीत स्थिति का सामना नीलाम के स्थानों-स्थलों पर करना पड़ा। विशेष रूप से फल, सब्जी, पान और बिना बिके वस्तों के नीलाम में। कहीं महिला होने के नाते नीलामी-स्थल से वापस जाने के लिए हतोत्साहित करने का प्रयास किया गया तो कहीं टेपरिकार्डर को व्यवसाय में व्यवधान बता नीलामी बोली की पुकार बंद कर दी गई, कदाचित् आयकर अधिकारियों के भय से। फलस्वरूप कहीं से अधूरे नमूने लिए वापस आना पड़ा तो कहीं क्रेता प्रतिभागी के रूप में माल खरीदना पड़ा तो कहीं नीलामकर्ताओं को बातों में उलझाकर विश्वास अर्जित किया गया। इस प्रकार श्रोता, क्रेता और अन्वेषी जैसी विविध भूमिकाएँ धारण कर नाना तकनीकों से नीलामी-पुकार को रिकार्ड किया जा सका। समयान्तर पर पृथक संबंधी सूचनाएँ एवं नीलामी व्यवसाय संबंधी अन्य तथ्य प्रश्न सारिणी के द्वारा एकत्र किये जा सके।

यद्यपि यह कार्य औपचारिक रूप से लखनऊ विश्वविद्यालय के हिन्दी विभाग/भाषा-विज्ञान विभाग से अनुमोदित हुआ था किन्तु विभिन्न औपचारिक और वैयक्तिक कारणों से यह सम्बद्धता सुविधापूर्वक निभ न सकी।

यहाँ सर्वप्रथम धन्यवाद देय है गिरि विकास अध्ययन संस्थान, लखनऊ के निदेशक डा0टी0 एस0 पपोला को सहयोग भावना के लिए। जिन्होंने इस परियोजना को अपने संस्थान से सहर्ष अनुमोदित कर काम करने की अनुमति दी। संस्थान के सहयोग से यह परियोजना निर्धारित अवधि में सुचारु रूप से पूरी हो सकी। इस संदर्भ में संस्थान का बहुत बड़ा ऋण है।

लखनऊ

डा0 (कु0) उषा माथुर

परिचय

भाषा-अध्ययन के संदर्भ में भाषावैज्ञानिकों ने भाषा-अध्ययन के विविध आयामों (Dimensions) का विकास किया है। यह एक सर्वमान्य तथ्य है कि सामाजिक दृष्टि से भाषा के दो पक्ष (Aspects) हैं। एक सामाजिक संबंधों की स्थापना में भाषा का प्रकार्य (Function) और दूसरे वक्ता (Speaker) के विषय में सूचना संप्रेषण में भाषा की भूमिका। भाषा के सामाजिक प्रकार्य (Social Functions) सामाजिक संसर्ग (Social Contact) से प्रभावित हो भिन्न-भिन्न स्तरों के हो जाते हैं। भाषा भेद (Language Variations) देशगत, राज्यगत, वर्गगत, जातिगत, समूहगत एवं व्यक्तिगत सभी स्थानों पर पाया जाता है। अस्तु, भाषा का मूलभूत तत्व विविधता (Diversity) है। उसकी विषम स्थिति प्रकृति सामाजिक अन्तर-व्यवहार (Social Interaction) से संबंधित है। समाज के स्थायी और अस्थायी तत्व, भाषा या बोली के प्रयोग तथा अन्तर-क्रियात्मक-व्यवहार (Interaction) को नियंत्रित और अनुशासित करते हैं। इसे इस प्रकार भी कह सकते हैं कि मौखिक अन्तर-व्यवहार (Verbal Behaviour) एक सामाजिक प्रक्रिया (Social Process) है, जिसमें अभिव्यक्ति (Utterance) का चुनाव समाज द्वारा स्वीकृत सिद्धान्तों अथवा प्रतिमानों (Socially Recognised Norms) और आकांक्षाओं (Expectations) के अनुसार (Accordance) होता है। इस प्रकार किसी सामाजिक प्रसंग (Social Context) में भाषा या बोली प्रयोग के अध्ययन को समाजभाषावैज्ञानिक अध्ययन (Sociolinguistic Study) के अन्तर्गत स्वीकार किया जाता है। विभिन्न सामाजिक तत्व और भाषा और बोली पर उनके गहन प्रभाव से संबंधित अध्ययन को भाषा का समाज शास्त्र (Sociology of Language) शीर्षक से संबोधित किया गया है।

भाषा अध्ययन का एक अन्य क्षेत्र (Area) भी समाजभाषाविज्ञान के अन्तर्गत स्वीकार किया गया है। यह यथार्थ प्रयोग में आने वाली भाषा के अध्ययन से संबंधित है, जिसका नियमन सामाजिक परिवेश (Social Situation) तथा सांस्कृतिक संदर्भ, द्वारा होता है। इसे प्रसिद्ध समाजभाषावैज्ञानिक डेल हाइम्स ने 'कथन का नृजातिगत वर्णन' (Ethnography of Speaking) कहा है। इसके अन्तर्गत एक विशिष्ट संस्कृति की भाषा या बोली के प्रयोग विधियों के वर्णन और विश्लेषण के

लिये एक विस्तृत क्षेत्र है। भाषा का यह प्रकार्यात्मक अध्ययन (Functional study) भाषायी गठन के विश्लेषण के साथ परिपूरक रूप से रखा जाता है। प्रत्येक कई भिन्न समूहों (Groups) के द्वारा एक भाषाभाषी जनसमुदाय (Speech community) का निर्माण होता है। ये समूह चाहे अल्प महत्व के हों या अत्यंत महत्वपूर्ण उनका मौखिक व्यवहार (Verbal behaviour) एक पद्धति का निर्माण करता है। इसके सदस्यों की आयु, लिंग, जाति, जन्मस्थान आदि सामाजिक स्थायी तत्व तथा शिक्षा, व्यवसाय, पद इत्यादि अस्थायी या परिवर्तनशील निश्चयात्मक तत्वों (Social identity markers)) की भिन्नता के अनुसार वाक् या भाषाध्वनि (Speech) — उच्चारण (Pronunciation) शब्दभंडार (Lexion) और व्याकरण (Grammar) — भिन्न भिन्न शैलियों में प्रतिबिंबित होती है। एक भाषाभाषी जनसमुदाय का कोई एक विशिष्ट सदस्य निश्चय ही भाषायी दृष्टि से महत्वपूर्ण इन वर्गों में से किसी एक से संबंधित होता है।

कभी-कभी भौगोलिक और सामाजिक बोलियों (Geographical and social dialects) के मिश्रण से भी भाषा में भेद उत्पन्न होते हैं। यह न केवल वाक्यीय स्तर (Syntactic) पर वरन् ध्वनिमिक (Phonological), कोशगत (Lexical) तथा अर्थगत (Semantical) स्तर पर भी दृष्टिगत होते हैं। यह भेद वक्ता के सामाजिक अभिज्ञान अथवा किसी व्यक्ति विशेष के संदर्भ में कथन है, उसके आयु, लिंग, पद, व्यवसाय, जातीय सांस्कृतिक पृष्ठभूमि (Ethnic back ground) तथा सामाजिक संदर्भ में अन्य तत्वों से अपना संबंध रखते हैं। स्पष्ट है कि भाषायी भेदों के आंतरिक कारणों को समझने के लिये सामाजिक तत्वों तथा सामाजिक पृष्ठभूमि का ज्ञान आवश्यक है, जो भाषायी विकास को अनिवार्य रूप से प्रभावित करता है।

कोई भी भाषा अथवा बोली (क्षेत्रीय/ भौगोलिक या सामाजिक) कुछ सामाजिक सांस्कृतिक तथा ऐतिहासिक परिवेश (Situation) में प्रयोग की जाती है। इससे पृथक हो यह शून्य में नहीं रह सकती। इस परिवेश में परिवर्तन के अनुसार तथा नयी परिस्थितियों के अनुकूल यह अपने को ढालती जाती है जिससे उसमें समय-समय पर भेद आते जाते हैं। यह कभी प्रत्यक्ष और तात्कालिक तो कभी अप्रत्यक्ष एवं दीर्घकालीन रूप से घटते रहते हैं। भाषा का अपना स्वायत्त शासन होता है। इसलिये इसका निर्माण नहीं विकास होता है। विकास की सामान्य परिस्थितियों का भाषायी दृष्टिकोण से अध्ययन निश्चय ही आवश्यक है। समाजभाषाविज्ञान इस विकास की प्रक्रिया में परिवर्तन के मूलकारण तथा वर्तमान परिप्रेक्ष्य में उनकी गत्यात्मकताओं (Dynamysim) की परीक्षा करता है। एक ही भाषा विभिन्न सामाजिक समूहों, भिन्न वर्गों, भिन्न प्रदेशों और भिन्न देशों में बोली जाती है तो यह आवश्यक नहीं कि एक समान सामाजिक परिवेश

(Equal social situation) में उनका प्रयोग एक जैसा होगा

प्रस्तुत परियोजना एक अन्य वैचारिक ढाँचे से प्रभावित है जिसे अन्तर विद्यात्मक (Interdisciplinary) कहा जाता है। सूचन की प्रसिद्ध परिकल्पना है कि ज्ञान एक तथा अविभाज्य है। किसी भी एक विषय का अन्य अनेक विषयों से प्रत्यक्ष अथवा अप्रत्यक्ष संबंध अवश्यम्भावी होता है। अतः उसके अध्ययन अनुशीलन में उन सभी की विधियों और विचार शृंखलाओं को यथा संभव ग्रहण किया जाता है ताकि विषय की परिचर्चा एकांगी न होकर व्यापक, बहुस्तरीय एवं बहु-आयामी हो सके। इसी प्रकार भाषा-प्रयोग का सही मूल्यांकन तभी हो सकता है जब उसे संपूर्ण समाजवैज्ञानिक, नृतात्त्विक, मनोवैज्ञानिक, ऐतिहासिक तथा व्यावहारिक संदर्भ में देखा परखा जाये। क्योंकि सामाजिक तत्वों के साथ कई प्रकार के नृतात्त्विक, (मानवशास्त्रीय या Anthropological), मनोवैज्ञानिक (Phych-ological) तथा अन्य तत्व भाषा प्रयोग (Language use) को प्रभावित करते हैं।

समाजभाषावैज्ञानिक अध्ययन में शैली (Style) और प्रयुक्ति (Register) की संकल्पना महत्वपूर्ण है। भिन्न समुदायों या भिन्न-भिन्न समूहों में मिलने वाले भाषा-समूहों में मिलने वाले भाषा-भेदों (Language variations) के साथ कुछ महत्वपूर्ण भेद शैली (Style) और प्रयुक्ति के मिलते हैं जो भाषा के विभिन्न प्रकार्यों और विभिन्न सामाजिक-संगठन (Social organ-izations) जिनमें भाषा प्रयोग की जाती है के संबंध को स्पष्ट करते हैं। यह भेद औपचारिक और अनौपचारिक दो प्रकार के होते हैं। किसी भाषा के विकास में शैलीगत और प्रयुक्तिगत विशिष्टताओं और चिह्नकों (Markers) का विकास होना प्रमुख होता है। भारतीय भाषाओं में सामाजिक जीवन के वर्धमान प्रकार्यों (Functions) और प्रयोजनों (Purposes) के उपयोग के कारण प्रयुक्तिगत विस्तार (Code elaboration) हो रहा है। भाषा में क्षेत्रीय विचलन (Regional vari-ation) तथा समाजगत विचलन (Social variation) मिलते हैं। इन विचलनों के विविध प्रकार भाषा में दृष्टिगत होते हैं। कुछ भाषा-प्रयुक्तियाँ (Language register) विशिष्ट प्रकार्यों (Functions), परिवेशों (Enviornment or situations) तथा सीमाओं (Limits) में ही प्रयुक्त हो विकसित होती हैं। नीलामी बोली इसी का एक उदाहरण है।

प्रस्तुत परियोजना नीलाम जैसी एक विशिष्ट व्यावसायिक पद्धति में वास्तविक प्रयोग में आने वाली भाषा ध्वनि या पाठ (Speech) के मौखिक एवं स्वाभाविक स्वरूप (Verbal and natu-ral phenomena) से संबंधित है। व्यापार का एक विशिष्ट या पृथक स्वरूप भाषा के एक विशिष्ट

या कूट-प्रभेद या प्रतिमान के निर्माण को प्रभावित करता है जिससे भाषा की पाई जाती शैलियाँ (Styles of discourse) और प्रयुक्तियाँ (Registers) मिलने लगती हैं। भाषागत ऐसे ही भेदों और विकल्पों का नीलाम के सामाजिक परिप्रेक्ष्य में निरीक्षण तथा समाजभाषावैज्ञानिक मानदण्डों पर विश्लेषण इस परियोजना का मूल उद्देश्य है।

प्रस्तुत अध्ययन समाजभाषाविज्ञान के एक नये सैद्धान्तिक पक्ष अन्तर-क्रियात्मक-समाजभाषाविज्ञान (Interactional sociolinguistics) की आधार भूमि पर स्थित है। नीलामी परिवेश (Auction - situation) में प्रतिभागियों की जातीय सांस्कृतिक तथा सामाजिक पृष्ठभूमि अन्तर-क्रियात्मक-व्यवहार (Interaction) के अन्तर्गत अन्तर्वैयक्तिक-चातुर्य (Interpersonal strategy) को किस प्रकार व किस स्तर पर प्रभावित करती है इसके विविध उदाहरण प्रस्तुत सर्वेक्षण के दौरान पाये गये। घटनात्मक परिवेश, पृष्ठभूमि तथा संदर्भ व्यक्ति की चिंतन-क्षमता में भेद लाते हैं, जिससे कभी तो व्यक्ति एक ओर परम्परा से जुड़ा रहना चाहता है तो दूसरी ओर नये सामाजिक-मूल्य उसे अपनी ओर आकृष्ट करते रहते हैं। फलस्वरूप भाषा में एक ओर अनौपचारिक शैली (Informal style) मिलती है तो दूसरी ओर औपचारिक शैली विभिन्न स्वरूपों में विकसित होने लगती है। यह दोनों आरोह रूप से एक नई उपभाषा का विकास कर साहित्य को प्रभावित करती है। नीलामी व्यवसाय ने ऐसी ही एक उपभाषा का विकास किया है जो हमारे भाषा-व्यवहार के अन्य क्षेत्रों को तथा साहित्य को प्रभावित कर रही है। नीलाम जैसे व्यावसायिक स्थल विभिन्न जातियों, वर्गों और संस्कृतियों का मिलन स्थल होने के कारण, भाषायी-भेद से उत्पन्न सामाजिक विघटन को रोकने में महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाते आ रहे हैं।

अध्याय - 1

समाज निदेशित भाषिक विकल्पन

(Socially Diagnosed Language Variation)

नीलाम एक ऐसी भाषा-घटना (Speech Event) है जिसमें भाषा के प्रयोक्ता-सापेक्ष भाषिक-विकल्पन (User-oriented-language-variation) तथा प्रयोग-सापेक्ष-भाषिक-विकल्पन (Use-oriented-language-variation) दोनों मिलते हैं। प्रयोक्ता-सापेक्ष-भाषिक-विकल्पन वक्ता के भौगोलिक क्षेत्र-भेद तथा सामाजिक स्तर-भेद के परिणाम हैं। वक्ता विभिन्न सामाजिक परिवेशों (Social Situations) में अपनी सामाजिक-पहचान-चिह्नकों (Social Identity Markers) या सामाजिक-पहचान के निर्धारात्मक (Determinating) स्थायी और अस्थायी तत्वों या कसौटियों यथा वय (Age) लिंग (Sex), जातीय-सांस्कृतिक पृष्ठभूमि (Ethnic Back Ground) शिक्षा (Education), व्यवसाय (Occupation), ग्रामीण और नागरिक पर्यावरण (Rural And Urban Environment), सामाजिक-प्रतिष्ठा (Social Status) और श्रोता के साथ परस्पर सामाजिक-संबंधों (Social Relationship) के आधार पर भाषिक प्रयोगों (Language Usages) का चुनाव करता है। यह भाषा-चुनाव भिन्न-भिन्न वार्ताशैलियों (Styles of Discourse) को जन्म देता है। अर्थात् वार्ता-शैली भौगोलिक और सामाजिक स्तर भेद से प्रभावित होते हैं।

प्रयोग-सापेक्ष-भाषिक-विकल्पन विषय, माध्यम तथा शैली या प्रविधि से प्रभावित होते हैं। इन्हें दो भेदों में रखकर देखा जा सकता है। पहला, प्रयुक्ति-सापेक्ष-भाषिक-विकल्पन (Register Oriented Language Variation) तथा दूसरा भूमिका-सापेक्ष-भाषिक-विकल्पन (Role Oriented Language Variation)। प्रयुक्ति-सापेक्ष-भाषिक-विकल्पन में देखा गया है कि वक्ता एक निर्दिष्ट या किसी निश्चित परिस्थिति में रहकर या किसी घटना (Event) से संबद्ध हो सामाजिक दबाव के निमित्त भिन्न भाषिक-व्यवहार करता है। इसे घटना-सापेक्ष-भाषिक-विकल्पन (Event Oriented Language Variation) भी कह सकते हैं। नीलामी-प्रयुक्ति इसी का एक उदाहरण है। यहाँ वक्ता नीलामी घटना (Auction Event) के विभिन्न पक्षों (Aspects) या कोणों (Angles) यथा, नीलाम का क्षेत्र, स्थान, स्थल, वस्तु का आकार-प्रकार, मूल्य और उपयोगिता, समय, वेला (प्रातः, दोपहर, सायं), दिन, शर्तें, औपचारिक और अनौपचारिक व्यवस्था, विज्ञापन इत्यादि से प्रभावित हो वार्ता-शैली में भिन्न-भिन्न भाषायी स्तरों (Linguistic Levels) पर भेद लाते

है जिन्हें भाषिक संरचना (Language structure) में ध्वनिमिक (Phonological)शाब्दिक और अर्थगत (Semantic) व्याकरणिक (Grammatical) तथा वाक्यगत (Syntactical) स्तरों पर देखा-परखा जा सकता है। इन स्तरों में अन्तर या भेद (Variation) नीलामी प्रक्रिया के दौरान भिन्न-भिन्न प्रसंगों (Context) में मिलता है। इस प्रकार नीलामी प्रयुक्ति में एक ओर वक्ता की भौगोलिक और सामाजिक छाप (Social stigma) से अन्तर या भेद होता है तो दूसरी ओर नीलामी-घटना के आन्तरिक कोणों से। नीलामी घटना-सापेक्ष-विकल्पन और भेद नीलामी-प्रयुक्ति का स्पष्ट प्रत्यभिज्ञान कराते हैं। यहाँ विभिन्न भाषायी स्तरों (Linguistic levels) पर मिलने वाले विकल्पनों को यथास्थान देखने का प्रयत्न है। प्रस्तुत स्थल पर नीलामी-घटना-सापेक्ष-विकल्पनों में सामाजिक भूमिका के आधार पर मिलने वाले विकल्पनों को देखा गया है।

भूमिका-सापेक्ष-भाषिक-विकल्पन (Role oriented language variation)-व्यक्ति अपनी सामाजिक भूमिका के आधार पर भाषा-व्यवहार करता है। प्रत्येक भाषा व्यवहार में सम्प्रेषण (Communication) के स्तर पर एक वक्ता (Speaker) होता है दूसरा श्रोता या ग्रहीता या ग्रहणकर्ता (Receiver)। इन्हें सभाषी (Interlocutor) कह सकते हैं। इन दोनों के बीच की संवाद स्थिति ही भाषा है। इसमें कभी-कभी ऐसी स्थिति भी आती है कि श्रोता संदेश या संवाद (Message) का मुख्य श्रोता (Primary addressee) न हो। ऐसी स्थिति एकालाप (Monologue) में मिलती है। समूह में प्रतिभागी वक्ता के बोलने की मात्रा (Ammount of talking) कई बातों पर निर्भर करती है। प्रथम बात सामाजिक-परिवेश (Socialsituation) की है और द्वितीय इस बात की कि एक निश्चित समूह में प्रतिभागी वक्ता की भूमिका (Role) और उसकी सामाजिक औरशारीरिक-केन्द्रीयता (Social and physical zontrality) क्या है। इसके आधार पर एक समूह में उसकी संदेश या संवाद-प्रेषण-आवृत्ति (Message sending frequency) असमान होती रहती है। आमतौर पर देखा जाता है कि अनौपचारिक छोटे समूहों (Informal small groups) में वार्ता के दौरान वक्ता और श्रोता की भूमिका परस्पर प्रत्यावर्तित (Alternate) होती रहती है। प्रतिभागी (Part-icipants) समान अनुपात में एक के बाद एक बोलते हैं। अर्थात् एक समय जो वाक्-प्रवर्तक (Spe-ech initiator) था वह दूसरे क्षण श्रोता और जो एक समय श्रोता था वह वाक् प्रवर्तक बन जाता है। यह सदैव वक्ता पर निर्भर करता है कि किस समय वह बोले और किस समय मूक रहे। इस संवाद-स्थिति में बहुधा अ ब (वक्ता श्रोता) का प्रतिमान (Pattern) मिलता है। झगड़ा और विवाद इसी प्रतिमान के उदाहरण हैं। इसके विपरीत स्थिति धार्मिक-प्रवचन या कथावाचन के समय होती है जब एक प्रतिभागी वक्ता के रूप में मुख्य भूमिका निभाता है और दूसरा पक्ष सुनता है। इसी प्रकार कक्षा के माध्यम

में अध्यापक (वक्ता) की भूमिका एक निश्चित समय के आधार पर बँटी होती है। इसमें कुछ समय बाद प्रश्नोत्तर काल में जो श्रोता था वह वक्ता और जो वक्ता था, वह श्रोता बन जाता है। एक अध्यापक के समान एक चेयरमैन की औपचारिक भूमिका के निर्वाह के लिये सम्प्रेषण की बारंबारता (Frequency of communication) की बहुत आवश्यकता होती है। राजनीति संबंधी सार्वजनिक भाषण में एक वक्ता पक्ष होता है दूसरा पक्ष केवल श्रोता रहता है। इसके विपरीत किसी एक बड़े समूह में संवाद सम्प्रेषण की स्थिति में देखा गया है कि प्रायः कम बोलने वाले वक्ता (Least Frequent speaker) को बोलने का कोई अवसर नहीं मिलता। इसी प्रकार वक्ता और श्रोता के आमने-सामने की भूमिका (Face-to-face role) में संवाद स्थिति के और भी कई प्रतिमान देखे जा सकते हैं।

नीलामी-परिवेश (Auction situation) में प्रतिभागियों में वक्ता और श्रोता की सामाजिक भूमिका (Social Role) को समान रूप से बाँटा नहीं जा सकता। नीलाम एक ऐसी वाक्-घटना है जिसमें वाक् की ऐसी कोई बाध्यता नहीं दिखाई पड़ती है। इसमें दलों (Parties) के मध्य अन्तर-क्रियात्मक-व्यवहार प्रयुक्त होने पर भी नीलामकर्ता अथवा बोली की पुकारकर्ता वाक् पर एकाधिकार रखता है अर्थात् अधिकांश वक्तृता (या कथन) उसी की होती है। बताया गया है कि नीलामी-प्रक्रिया के दौरान प्रति सौ शब्दों पर औसत अस्सी या नब्बे शब्द नीलामकर्ता या बोली की पुकारकर्ता बोलता है और शेष शब्द क्रेताओं को बोलने का अवसर मिलता है। नीलामी प्रक्रिया के दौरान निम्नलिखित वाक्-प्रतिमान (Speech patterns) मिलते हैं।

1) सामान्य प्रतिमान अ^{1}अ^{2}अ^{1}अ^{2}क** का मिलता है। नीलामी-बिक्री के आरंभ में बिक्री की वस्तुओं के नाम गिनाते और नीलाम की शर्तें इत्यादि बताते समय नीलामकर्ता और बोली की पुकारकर्ता की भूमिका महत्वपूर्ण होती है और काफी देर तक रहती है। क्रेता काफी देर तक श्रोता रहता है। सरकारी नीलामी में यही वाक् प्रतिमान मिलता है। मंडी जैसे व्यापारिक वस्तुओं पर नीलामी के दौरान में ऐसे उदाहरण नहीं मिलते।

2) दूसरा नमूना अ क अ ख अ क का है। यह वस्तु की कीमत की पुकार करते समय आरंभ होता है। यहाँ क्रेता एक छोटे समूह के रूप में या एक बड़े समूह में रहते हैं।

3) तीसरा प्रतिमान क अ^{1}अ^{2}क अ^1 का मिलता है। यह उस समय देखा गया जब क्रेता द्वारा बोले गये उच्चतम मूल्य का अनुमोदन प्राप्त करने के लिये नीलामकर्ता अपने साझेदारों या सहयोगियों से परस्पर विचार-विमर्श करता है और उचित रकम न मिलने पर पुनः बोली की पुकार आरंभ करता है।

** टिप्पणी - अ^1=नीलामकर्ता, अ^2= पुकारकर्ता, क=क्रेता (प्रथम) ख=क्रेता (द्वितीय)

4) चौथा प्रतिमान अ ब स अ उस समय देखा गया जब एक वस्तु के लिये क्रेताओं के समूह में से दो क्रेता दाम बढ़ाने की होड़ आरंभ करते है।

5) पाँचवाँ नमूना समाज प्रतिष्ठित विशिष्ट व्यक्ति अथवा लखनऊ में किसी रानी साहब के सामान की नीलाम (नीलामी) में तथा किसी विशिष्ट स्थल यथा, रेलवे हवाई अड्डे पर रखे और विदेशी साथ सामान की/में देखा गया। यहाँ दो क्रेता मूल्य बढ़ाने की होड़ करते है। इस अवधि में नीलामकर्ता और बोली के पुकारकर्ता दोनों कुछ देर तक मूक श्रोताओं की भूमिका निभाते है। इस अवधि में उनकी भूमिका वैसी होती है जैसी कि किसी भी समूह में कम बोलने वाले वक्ता की। इसमें अ ब स ब स ब स ब स ब स ब स ब स ब अ का प्रतिमान मिलता है।

6) अंतिम प्रतिमान ब अ^{1}अ^{2}अ^{1}अ^{2}अ^{1}अ^{2}अ^{1}अ^{2}अ^{1}अ^{2}ब का मिलता है। प्रायः देखा गया है कि क्रेताओं द्वारा बोली गई रकम की पुकार नीलामकर्ता और उसके सहायक (अधिकारी और कर्मचारी अथवा पिता और पुत्र) दोनों एक के बाद एक तो कभी कभी साथ साथ करते है। जैसे उदाहरण स्वरूप सरकारी नीलामों में तथा पान की नीलामी में देखा गया। बोली की पुकार समाप्त होने पर नीलामकर्ता और सहयोगियों की स्थिति पुनः काफी देर तक वक्तृता पर बनी रहती है।

नीलामके वाक्-घटना की एक विशेषता यह देखी गयी है कि इसमें पुरुषों की तुलना में स्त्रियों, नाबालिगों तथा वृद्धों का अभाव रहता है। उपभोक्तावस्तु अथवा साजसामान की नीलामी में उच्च और मध्यमवर्ग की स्त्रियाँ पुरुषों के साथ आती है। परन्तु ये बोली लगाने की होड़ में भाग नहीं लेतीं। ये स्त्रियाँ निम्नवर्ग की स्त्रियों की तुलना में अधिक प्रतिष्ठा-सजग (Status conscious) होती है। इसके विपरीत स्थिति सब्जी और फलों की नीलामी में देखी गयी। यहाँ प्रायः निम्नवर्ग की स्त्रियाँ जो पेशे से व्यापारी है, प्रतिदिन नीलाम में भाग लेतीं और बोली लगाकर माल खरीदती देखी गयीं। ये ग्रामीण अंचलों से संबद्ध होती है और बोलियों में स्थानीय वेशभूषा में आती है। इससे निष्कर्ष निकलता है कि ऐसे स्थिर व्यावसायिक स्थलों में निम्नवर्गों की स्त्रियों और पुरुषों में सामाजिक दूरियाँ नहीं रह गयी है। इन स्थलों पर नाबालिग भी नीलाम करते और बोली लगाकर माल खरीदते है जब कि उपभोक्ता सामग्री और फर्नीचर आदि की नीलामी में नाबालिगों का अभाव रहता है। इस व्यवसाय में यही स्थिति वृद्धों की है।

अध्याय- 2

स्वनिमिक - विचलन
(Phonological variations)

नीलामी परिवेश में स्वनिमिक-विचलन दो स्तरों पर देखा जा सकता है। एक नीलामी-प्रयुक्ति-सापेक्ष-स्वनिमिक-विचलन (Auction register oriented phonological variation) तथा दूसरा प्रयोक्ता-सापेक्ष स्वनिमिक-विचलन (User-oriented phonological variation).

1) नीलामी-प्रयुक्ति में उच्चारण शैली (Pronunciation style) में कुछ स्वनिमिक प्रभेदक-अभिलक्षण (Phonological distinguished characteristics) विकसित हो चुके हैं जिनके आधार पर इस प्रयुक्ति का स्पष्ट प्रत्यभिज्ञान (Identification) किया जा सकता है। ये अभिलक्षण नीलामी-परिवेश से अतिरिक्त परिवेशों में नहीं मिलते। इन्हें अनुतान या गीतात्मक स्वराघात (Intonation) के स्तर पर देखा जा सकता है। अनुतान वक्ता या नीलाम कर्ता के मनोविज्ञान से प्रभावित होता है।

अनुतान या गीतात्मक स्वराघात के सुन्दर उदाहरण नीलामी प्रयुक्ति में उस समय देखने को मिलते हैं जब किसी वस्तु की नीलामी-बोली अंतिम दौर पर होती है और नीलामकर्ता दाम तय करने के संदर्भ में पुकार के मध्य तीन भिन्न सुरों (Pitch) में 'एक । दो।। तीन।।।' कहता है। आमतौर पर दो प्रकार के सुर-पैटर्न (Pitch pattern) की प्रवृत्ति मिलती है। एक आरोही-अवरोही-अवरोही (Rising-falling-falling) और दूसरी आरोही-आरोही-अवरोही। प्रथम में 'एक' की तान (Tone) का सुर (Pitch) सबसे ऊँचा, 'दो' का उससे नीचा और 'तीन' का सुर और भी नीचा होता है जो कभी कभी सुनाई भी नहीं देता। द्वितीय पैटर्न में 'एक' और 'दो' दोनों की तान एक के बाद ऊँचे सुर में होती है। परन्तु 'तीन' का सुर एकदम नीचा हो जाता है। इस अवस्था पर 'एक' कहने पर जिस प्रकार दाम बढ़ते हैं उसी प्रकार 'दो' कहने से भी। सुर का ऊँचा होना दाम के बढ़ाव का सूचक है तो उसका नीचा होना बोली तय होने की स्थिति का। इस प्रकार यही सुर अर्थ-भेदक है। इसके विपरीत कभी कभी तीनों संख्याएँ एक ही तान (Level tone) में बोल दी जाती हैं तो कभी 'तीन' बोले बिना हथौड़ा चलाने की क्रिया पूरी की जाती है।

अनुतान या गीतात्मक स्वराघात अन्तर-क्रियात्मक व्यवहार का महत्वपूर्ण अंग है। यह वक्ता की संपूर्ण व्यवहार-पद्धति से सम्बद्ध होता है। कभी सुर ऊपर उठता है तो कभी नीचे गिरता है तो कभी समस्तर (Level tone) पर रहता है। किसी कुशल सार्वजनिक वक्ता के प्रभावशाली भाषण (Oratory) में प्रयुक्त विशिष्ट वक्तृता के समय (Rhetoric questions) में अवरोही से आरोही होता है। इसी प्रकार अन्य परिवेशों में शब्दों, वाक्यांशों और वाक्यों में भिन्न-भिन्न प्रकार के सुर के उदाहरण देखे

उच्चारण शेष रह जाता है। 'अट्ठारह' शब्द में महाप्राण व्यंजन ध्वनि 'ठ' पर बलाघात होने के कारण इसके पूर्ववर्ती 'अ' और 'ट' व्यंजन अल्पप्राण उच्चरित होने के कारण सुनाई नहीं पड़ते जिससे 'अट्ठारह' शब्द 'ठारा' के रूप में बच रहता है। उदाहरणार्थ,

पुकारकर्ता- अट्ठारा अट्ठारा अट्ठारा अट्ठारा अठारा अठारा रुपया एक दो, अठारा अठारा ठारा ठारा ठारा रुपया बहुत बढ़िया चीज़ है।

(लखनऊ क्षेत्र, सामानसामान का नीलाम)

इसी का दूसरा उदाहरण दूसरे भौगोलिक, सामाजिक पर्यावरण से प्रभावित व्यावसायिक नीलामकर्ता के वाक्-वेग का है। 'बाइस हज़ार' की दो बार पुनरावृत्ति के बाद उच्चारण की रफ़्तार तेज होती है। जिससे 'बाइस हज़ार' 'बाइजार' सुनाई देता है। वह श्वास वेग में दो बार 'बाइजार दो सौ' और एक बार 'बाइजार' उच्चारण करता है और हर श्वास पर रकम बढ़ाता जाता है। इसी बीच रकम बढ़कर तेइस हज़ार कर दी जाती है। उदाहरणार्थ,

पुकारकर्ता- बाइस हज़ार एक सौ बाइस हज़ार एक सौ बाइजार दो सौ बाइजार दो सौ बाइजार तीन सौ बाइजार चार सौ बाइजार चार सौ बाइजार बाइजार पाँच सौ बाइजार छै सौ बाइजार छै सौ बाइजार छै सौ बाइजार सात सौ बाइजार सात सौ बाइजार बाइजार आठ सौ बाइजार आठ सौ तेइस हज़ार

(देहली क्षेत्र, होजरी का नीलाम)

ध्वनि-भेद के उदाहरण क्षेत्र-भेद से संबंधित हैं। लखनऊ क्षेत्र में सामानसामान तथा पान मण्डी में पान के नीलामी सर्वेक्षण में पाया गया कि यहाँ नीलामकर्ताओं तथा क्रेताओं या बोली लगाने वालों के एक वर्ग में हिन्दी के संयुक्त स्वर 'ऐ' और 'औ' हैं तो दूसरे वर्ग में ये स्वर अवधी के संयुक्त स्वर 'अइ' (अय) तथा 'अउ' रूप में उच्चरित किये जाते हैं। एक वर्ग 'पैंतालीस' उच्चारण करता है तो दूसरा 'पयंतालीस' वही वर्ग 'बैठालोगे' को 'बइठालोगे' उच्चरित करता है। एक वर्ग 'चौबा' बोलता है तो दूसरे का 'चउवा' उच्चारण सुनाई देता है। यहाँ प्रतिभागियों में नीलामकर्ता तथा क्रेताओं का एक वर्ग लखनऊ शहर का निवासी है तो दूसरे का संबंध ग्रामीण अंचलों से बना हुआ है। प्रथम वर्ग माध्यमिक और उच्च स्तर का शिक्षित समुदाय है तो दूसरा अल्पशिक्षित अथवा अशिक्षित या निरक्षर। ग्रामीण अंचलों से संबंधित लोगों में हिन्दी का 'ई' प्रत्यय अवधी उच्चारण में '-इया' हो गया है। उदाहरणार्थ, 'बरफइया' 'बइठालोगे'। यहाँ एक ओर नीलाम का स्थान, स्थल तथा वस्तु के बदलने पर तथा सभी असमान वर्गों के क्रेताओं के बीच रहने पर भी श्रोताओं का एक वर्ग ग्रामीण क्षेत्रों से बँधा रहता है। मण्डी जैसे स्थिर व्यावसायिक स्थलों पर यहाँ नीलाम की वस्तु सदैव एक ही होती है, भाषा में/अधिक भेद नहीं होते। यहाँ नीलामी-व्यवसाय पीढ़ी-दर-पीढ़ी होते आ रहे हैं। फलस्वरूप उच्चारण वैशिष्ट्य सुरक्षित रहता है।

पाया गया है कि पिता जिस समय 'चउबा' को बोला पुकारता है उसी अनुकरण पर नाबालिग पुत्र भी 'चउबा' की आवाज़ लगाता है। शहर के मध्य रहने पर जीवनयापन के अन्य आधुनिक उपकरणों का उपयोग करने पर भी ये अपनी भाषा में किसी स्तर पर भेद बोध नहीं ला पाते। स्पष्ट है कि वंशानुगत पेशे भाषा के परम्परागत स्वरूप को सुरक्षित रखते चले आ रहे हैं। व्यवसाय के प्रकार को देखते हुये इनका संबंध ग्रामीण अंचलों से सदैव बना रहता है। फलस्वरूप एक निश्चित भौगोलिक खण्ड से जुड़े होने के कारण अपने समुदाय के सदस्यों के साथ सम्पर्क बनाये रखने की वर्ग-चेतना और इच्छा के कारण बोली में एकरूपता बनाये रखना चाहते हैं। संयुक्त-स्वरों के ऐसे ही विशेष उच्चारण लखनऊ के पूर्व में अवधी और भोजपुरी मिश्रित भाषाभाषी शहर बनारस तक सुनाई देते हैं। क्रेता और नीलामकर्ता दोनों एक क्षेत्र और एक ही सांस्कृतिक वर्ग का प्रतिनिधित्व करते हैं और इसी ऐसे विवश अड्डों पर 'चौबीस' के लिये 'चउबी' उच्चारण उपयुक्त समझते हैं।

उच्चारण-स्तर पर ऐसे क्षेत्रीय-भेद हापुड़ तथा उसके आसपास के शहरों की मंडियों तथा कस्बों के आवृत्तियों में मिलते हैं। यहाँ की मुख्य बोली खड़ीबोली है। जिसकी एक विशेषता व्यंजन-द्वित्व है। जिसके कुछ उदाहरण क्रियाओं में 'लिक्खूँ', 'देक्खूँ' इत्यादि हैं। इसी प्रकार देहली क्षेत्र की सब्जीमण्डी में भी क्रेताओं में जो देहली के निकट गाँवों से आते हैं खड़ीबोली की दूसरी ध्वनिमिक विशेषता महाप्राण 'ख' के लिये अल्पप्राण 'क' के प्रयोग में मिली। उदाहरण 'मुक्के' शब्द है। परन्तु इसी स्थल पर नीलामकर्ता जो पंजाबी हैं, पंजाबी से अतिरिक्त दूसरी भाषा का उच्चारण नहीं करते। यहाँ 'पच्चीस' के लिये 'पच्ची', 'उन्नीस' के लिये 'उन्नी', 'इक्कीस' के लिये 'इक्की' तथा 'चौबीस' के लिये चौवी बोला जाता है। पंजाबी उच्चारण की ऐसी छाप देहली इर्विन अड्डे पर हुये नीलामी-परिवेश में कुछ पंजाबी भाषी क्रेताओं में देखी गयी। ये भारत विभाजन के बाद व्यवसाय के उद्देश्य से देहली क्षेत्र में बस गये हैं। इनका मुख्य व्यवसाय नीलाम से खरीदे पुराने सामान या उपभोक्ता सामग्री या कबाड़ को पुनः बेचना है। ये निरक्षर हैं। परन्तु अपने जीवन-यापन के लिये पुष्ट भाषिक-संस्कार से परिचित हैं। घरेलू अन्तर-व्यवहार में पंजाबी और लहंदी से अतिरिक्त भाषा-प्रयोग नहीं करते। फलस्वरूप औपचारिक सामाजिक परिवेश में इन विशिष्टताओं को नहीं छोड़ पाते। दूसरी ओर इसी स्थल पर वे पंजाबी भाषी अधिकारी वर्ग है जो नीलाम का व्यवसाय नहीं करता। ये उच्च शिक्षा प्राप्त हैं। इनमें से कुछ विभाजन के बाद देहली आये हैं तो कुछ उससे पहले से हिन्दी भाषी क्षेत्रों में रह रहे हैं। ये लोग पंजाबी के अतिरिक्त अन्य भाषायें यथा, हिन्दी, उर्दू, अंग्रेजी आदि सहज बोलते हैं। और अपने घर पर परस्पर-क्रियात्मक-व्यवहार हिन्दी में करते आ रहे हैं। फलतः इस वर्ग में हिन्दी उच्चारण पंजाबी उच्चारण प्रकृति से बिल्कुल ही पृथक है। प्रथम वर्ग 'रुपया', 'लाड्डू' उच्चारण करता है तो दूसरा वर्ग बोली को

पुनरावृत्ति "स्वयं" और "पाक" कह कर करता है। व्यंजन-द्वित्व उनमें नहीं है।

प्रायः देखा जाता है कि अधिक सामाजिक गतिशीलता वाले शिक्षित समुदाय के द्वारा प्रयुक्त भाषा की औपचारिक या आधिकारिक शैली (Formal or Authorative)style) तथा भाषा के मानक उच्चारण, भाषायी अभिनव परिवर्तन (Linguistic Innovation) की दृष्टि से अधिक परिमित (Conservative) होने के कारण किसी नये प्रतिमान (Pattern) के विकास का आरंभ नहीं कर पाती। परन्तु अल्प सामाजिक गतिशीलता वाले ग्रामीण अंचलों से आये निरक्षर या अल्पाक्षर जनसमूहों के उच्चारण से प्रभावित ध्वनि-भेद भाषा में स्थापित हो जाते हैं। और भाषा के ऐतिहासिक विकास का कारण बनते हैं। इस प्रकार के ध्वनि-भेद शिष्ट भाषा के अंग बन जाते हैं। इनके प्रयोक्ता नागरिक पर्यावरण में रहने पर भी भाषा के शिष्ट उच्चारण (Cultivated pronunciation) से अप्रभावित रहते हैं। क्योंकि वे जिस भाषा समुदाय या वाक् समुदाय (Speech community) के सदस्य हैं, उसकी ध्वन्यात्मक विशेषताओं को शीघ्र छोड़ना उनके लिये संभव नहीं।

अध्याय - 3

शब्दार्थगत तथा वाक्यगत विचलन

(Lexical-Semantic And Syntactic Variations)

नीलामी-प्रयुक्ति (Auction Register) में शब्दार्थगत तथा वाक्यगत विचलन प्रयोग (Use) और प्रयोक्ता (User) के आधार पर निम्नलिखित प्रकार के मिलते हैं।

1) प्रयोग-सापेक्ष-शब्दार्थगत-विचलन (Use-oriented-lexical-semantic variation) नीलामी-प्रयुक्ति के अनेकों अभिलक्षण हैं, जिनके आधार पर इसका स्पष्ट प्रत्यभिज्ञान किया जा सकता है। ये निम्नलिखित हैं,

सामान्य बोलचाल के कुछ सरल शब्द नीलामी-परिवेश में अर्थ-भेद(Semantic Variation) से प्रयुक्त होते हैं, यथा, 'बोली' शब्द क्षेत्रीय-बोली (Regional Dialect) और सामाजिक बोली (Social Dialect) के लिये प्रयुक्त होता है। नीलामी बोली में सामाजिक बोली के लिये प्रयुक्त है। कभी-कभी 'बोली देना' जैसे मुहावरों में 'वचनबद्ध होना' और 'आदेश देना' के अर्थ में भी मिल जाता है। परन्तु नीलामी परिवेश में इसका प्रयोग 'दाम', 'कीमत', 'रकम' की पुकार के लिये निम्नलिखित वाक्यांशों और संयुक्त-क्रियाओं (Compound Verbs) में देखा जा सकता है। उदाहरणार्थ, कितनी बोली है कितने की बोली हुई, बोली बोलना, बोली लगना, बोली लगाना, बोली देना, बोली खोलना, बोली से बेचना, बोली से बिकना, बोली होना, बोली लग चुकना, बोलीवाला इत्यादि इन वाक्यांशों एवं इन संयुक्त-क्रियाओं और समासों में से एक भी भाषा-प्रकार (One Kind of Language) के अर्थ में प्रयुक्त होने वाले 'बोली' शब्द के साथ नहीं प्रयोग हो सकता। एक ही शब्द दो भिन्न संदर्भों में प्रयुक्त होने पर वाक्य के व्याकरण को किस प्रकार प्रभावित करता है, यह उसका सुन्दर उदाहरण है। संदर्भ यहाँ व्याकरण के नियामक रूप में बड़े प्रभावी ढंग से प्रकट हुआ है।

इसी प्रकार 'एक', 'दो', 'तीन' शब्द भाषा-व्यवहार के सामान्य संदर्भों में संख्यावाचक विशेषण हैं। परन्तु नीलामी परिवेश में सीधा बोलने के अतिरिक्त वस्तु बिक्री की समाप्ति के संदर्भ में 'एक' का तात्पर्य 'जा रहा/रही है।' (Going) है। अर्थात् वस्तु एक निश्चित दाम में बिकने जा रही है। यहाँ क्रेताओं को एक निश्चित दाम के प्रति सचेत किया जाता है। 'दो' का तात्पर्य पुनः 'जा रहा/रही है।' (Going) है। अर्थात् वस्तु एक निश्चित दाम में बिकने वाली ही है। यहाँ क्रेताओं को थोड़ा अवसर दाम बढ़ाने के लिये और दिया जाता है। 'तीन' का अर्थ 'गया/गयी !!!'(Gone) है। अर्थात् वस्तु एक

उचित क़ीमत पर बिक गयी। यहाँ 'तीन' स्वीकारात्मकता का अर्थ स्पष्ट करता है। जैसे रेस आरंभ करने के पहिले भी 'एक' 'दो' 'तीन' कहते हैं, लगभग उसी तरह। यहाँ 'तीन' कार्य आरंभ करने का सूचक है। इस प्रकार संदर्भ अर्थ भेद में सहायक है।

कुछ शब्द नीलामी-व्यवसाय के विशिष्ट शब्द हैं। ऐसे शब्द 'आढ़त' और 'आढ़ती' हैं। 'आढ़ती' दूसरे का माल बिक्री करने का व्यवसाय करने वाला है। यह अन्य संदर्भों में ठेकेदारी का काम करने वाले हैं। जिसके लिये आम बोलचाल की भाषा में 'बिचौलिया' शब्द प्रयोग कर लिया जाता है। आज इन सबके स्थान पर अंग्रेजी भाषा का 'कमीशन एजेन्ट' शब्द शिष्ट जनता माने लगा है। 'आढ़त' से निर्मित अन्य शब्द 'कच्चे' आढ़ती' अर्थात् जो किसान से माल खरीदकर व्यापारियों और 'पक्के आढ़तियों को एक निश्चित कमीशन पर माल बेचते हैं" है। दूसरा शब्द 'पक्के आढ़ती' है। ये कच्चे आढ़तियों से ख़रीदे गये माल को बाहर के व्यापारियों को बेचते हैं। 'आढ़ती' के स्थान पर 'कमीशन एजेन्ट' तथा 'नीलामकर्ता' शब्द अधिक प्रचलित होता जा रहा है। 'आढ़त' और 'आढ़ती' कृषि-उपज में मण्डीक्षेत्र के स्थलों तक सीमित रह गया है। इसके विपरीत 'नीलामकर्ता' शब्द सामानों के नीलामी-परिवेश में प्रचलित है। यहीं एक अन्य शब्द 'Auctioneers' भी इसी परिवेश में प्रयोग किया जाता है। 'आढ़ती' और 'नीलामकर्ता' सामान्य-प्रसंग में व्यापारी हैं। सामान्य-प्रसंगों में वस्तु क्रय करने वाले 'ग्राहक', 'क्रेता' और 'खरीदार' हैं। परन्तु नीलामी-परिवेश में दाम बोलने वाले क्रेता 'बोली लगाने वाले' (Bidders) हैं। अन्य शब्द 'मण्डी' और 'टाल' हैं। कृषि उपज अर्थात् गुड़, अनाज, सब्ज़ी, फल और पान जैसी वस्तुओं का नीलामी स्थल 'मण्डी' है और लकड़ी का नीलामी स्थल 'टाल' कहलाता है।

2) नीलामी-प्रयुक्ति में कुछ शब्द क्षेत्रीय-विश्लेषण के साथ प्रयुक्त होते हैं। लखनऊ क्षेत्र के मण्डी जैसे स्थलों में 'डलिया' या 'खिलिया' प्रयुक्त हो रहे हैं। परन्तु हापुड़ गाजियाबाद, और मेरठ आदि पश्चिमी क्षेत्रों में इस अर्थ में '[illegible]' शब्द बहुप्रयुक्त है। मण्डी-स्थल पर सामान ढोकर लाने वाला वाहन 'छकड़ा' और 'तांगा' पूर्वी क्षेत्र की विशेषता है और 'बुग्गी' पश्चिमी क्षेत्रों की। शब्द-स्तर पर मिलने वाले क्षेत्रीय-भेद 'परे' तथा 'परली तरफ़' पश्चिमी क्षेत्रों की विशेषता है। लखनऊ में इसके लिये 'दूसरी तरफ़' प्रचलन में है। इसी प्रकार मण्डी क्षेत्र में फुटकर विक्रेता के लिये 'परचूनवाले' पश्चिमी क्षेत्रों में मिलते हैं।

नीलामी-प्रयुक्ति में प्रयोक्ता-वाचिक-शब्दावलीगत तथा व्याकरणगत-विश्लेषण कई रूपों में देखे जा सकते हैं। शाब्दिक-स्तर (Lexical level) पर नीलामी प्रयुक्ति की मुख्य विशेषता पुराने पड़े शब्दों

(Archaic words) का प्रयोग है। सर्वेक्षण के दौरान पाया गया कि कुछ मुद्रायें चलन से बाहर हो गयी है। फलस्वरूप उनके द्योतक शब्द भी अब भाषा में प्रचलित नहीं है। उदाहरणार्थ 'आना' शब्द लगभग दो दशक पूर्व तक भिन्न भिन्न मूल्यों और आकार-प्रकार में प्रचलित एक सिक्का था यथा, एक आना (इकन्नी), दो आना (दुअन्नी), चार आना (चवन्नी), आठ आना (अठन्नी) थे। ये भारत में विदेशी संस्कृति से संबंधित थे। विदेशियों के साथ 'आना' और पैसा शब्द भारत में प्रचलित हुये। परन्तु आज दशमलव-प्रणाली का प्रचलन हो जाने पर 'आना' के स्थान पर पैसा' प्रचलन में आ गया है। 'आना' सिक्के का प्रयोग बन्द होने के साथ साथ 'इकन्नी' और 'दुअन्नी' शब्द भी लुप्त हो गये। वस्तु का प्रयोग बन्द होने के साथ उसके द्योतक शब्द भी इतिहास की संपत्ति बन जाते है। आज 'आना' शब्द केवल कुछ बचे हुये सामासिक शब्दों 'चवन्नी' और 'अठन्नी' में प्रयुक्त हो रहा है। 25 पैसे के सिक्के के लिये चवन्नी और 50 पैसे के सिक्के के लिये 'अठन्नी' में प्रयुक्त हो रहा है। 25 पैसे के सिक्के के लिये चवन्नी और 50 पैसे के सिक्के अपने आकार में पुराने चवन्नी और अठन्नी से भिन्न नहीं है। 'आना' शब्द नीलाम के स्थितिशील स्थल मण्डी और दलालों के नीलामी-परिवेश में प्रचलित होता है। गतिशील स्थलों पर इसके स्थान पर पैसा और रुपया शब्द बहुप्रयुक्त हो रहे है। हापुड़, गाज़ियाबाद की फल-सब्ज़ी मण्डियों में तथा लकड़ी के नीलाम में दलालों में,ऐ भाव तय करने के संदर्भ में पहले से प्रयुक्त होता आ रहा है। उदाहरणार्थ,

पुकारकर्ता- बारा बारा रुपये हाँ जी। दो आने, दो आने

(गाज़ियाबाद क्षेत्र, सब्ज़ी का नीलाम)

पुकारकर्ता- एक आने ज़्यादह, दो आने ज़्यादह, तीन आने ज़्यादह --

(हापुड़ क्षेत्र, फल का नीलाम)

पुकारकर्ता- और दो चार आने बढ़ा दो चलो

(हापुड़ क्षेत्र, लकड़ी का नीलाम)

इन उदाहरणों से निष्कर्ष निकलता है कि मंडियों में नीलाम का व्यवसाय काफ़ी पुराना है। इससे सम्बद्ध शब्द भी व्यवसाय के साथ साथ जुड़े हुये चलते आ रहे है। इन शहरों में मण्डी से अतिरिक्त स्थलों तथा विविध कार्य-व्यापार में 'पैसा' शब्द सर्वप्रचलित है। इसकी विपरीत स्थिति देहली क्षेत्र की मण्डी में मिलती है। यहाँ 'आना' के स्थान पर 'पैसा' शब्द प्रयुक्त हो रहा है। इससे निष्कर्ष निकलता है कि सामाजिक गतिशीलता भाषा-परिवर्तन में सहायक होती है।

सर्वेक्षण के दौरान पाया गया कि हापुड़ और गाज़ियाबाद जैसे छोटे शहरों की मंडियों में यदि एक ओर भाषा-व्यवहार में परम्परा का निर्वाह हो रहा है तो दूसरी ओर वस्तु की तौल के संदर्भ में दशमलव

पुकारकर्ता— लिया जेह दिया है xx आने चार दो आने चार लगातार पाँच, पौने पाँच
पाँच आने चार xx नौ आने पाँच के तागमार

(जयपुर कैन्ट, पत्त का नीलाम)

यहाँ दो आने चार' का तात्पर्य 'चार रुपये दो आने' से है। नीलाम के विभिन्न स्थलों की ये सामाजिक भाषा की विशेषताएँ अन्य स्थलों में नहीं मिलतीं। दोनों स्थलों की वार्ता शैली भिन्न है।

वस्तु की रकम बढ़ाने के संदर्भ में एक विशेषता और देखी गई। जब अधिक कीमती वस्तुओं की बोली चार या अधिक अंकों में पहुँच जाती है तो बजाय पूरी गिनती दोहराने के, केवल बढ़ाई जाने वाली राशि को बोलकर अभीप्सित अर्थ प्राप्त कर लिया जाता है। यथा, 'सौ रुपये ऊपर' 'दस ऊपर' इत्यादि। प्रस्तुत सर्वेक्षण में ऐसे उदाहरण आग और पानी से नष्ट हुये कपड़ों के नीलाम में देखने को मिले। उदाहरणार्थ,

पुकारकर्ता - पन्द्रह हजार पाँच सौ
क्रेता - सौ रुपये ऊपर
पुकारकर्ता - पंद्रह हजार छः सौ

(दिल्ली कैंट, कपड़ों का नीलाम)

नीलाम का निर्धारित समय पर आरंभ न होना, क्रेता द्वारा अल्प समय में ऊँची बोली से माल ले लेने की उत्सुकता, वाक् में प्रयत्नलाघव का कारण होती है। प्रयत्नलाघव में ऐसे छोटे या संक्षिप्त वाक् (Short speech) पेशेवर नीलामकर्ताओं तथा बोली लगाकर माल खरीदने वाले पेशेवर क्रेताओं में परस्पर-क्रियात्मक-व्यवहार में बोधगम्य होते हैं। परन्तु सरकारी नीलामकर्ता इस तकनीक से अवगत नहीं होते। इस शैली से परिचित न होने के कारण उन्हें क्रेताओं द्वारा बोली गई रकम के लिये स्पष्टीकरण की आवश्यकता देखी गई। व्यावसायिक-दक्षता वार्ता-शैली को प्रभावित करती है। निम्नलिखित उदाहरण नई दिल्ली के पालम हवाई अड्डे का है,

पुकारकर्ता - बारह सौ रुपया बारह सौ
क्रेता - दस रुपया जी
पुकारकर्ता - (चुप रह जाता है)
क्रेता - बारह सौ दस रुपये

(दिल्ली कैंट, सामानखाना का नीलाम)

ये एक प्रकार की सर्वेक्षण अवस्थायें (Partidular communicative conditions) हैं,

जो भाषायी-अभिलक्षणों (Linguistic features) का विकास करती है। इन्हें नीलामी-परिवेश में वाक्य-विन्यास के स्तर पर 'नीलामी-लघु-वाक' (Short bidding speech) कहा जा सकता है।

प्रायः देखा गया है कि नीलामी प्रक्रिया में दाम बढ़ाने की गति किसी भी वस्तु के आधार पर धीमी या तेज़ होती है। कृषि-उपज की नीलामी में पाँच आने, छः आने तथा [illegible] आने करके तथा लकड़ी की नीलामी में एक-एक रुपया करके पग पग पर बोली बढ़ाई जाती है। उदाहरणार्थ,

पुकारकर्ता - बोलो पंडित जी।

क्रेता - ना।

पुकारकर्ता - अच्छा, बोलो भइया चालीस ?

वस्तु मालिक का सहायक - चालीस में ना बेच्यो अगली ढेरी बेच्यो

पुकारकर्ता - और दो चार आने बढ़ा दो चलो

क्रेता (क) तू अपना छिपला ले ले

क्रेता (ख) इकतालीस

सहायक- इकतालीस एक तो अच्छा

पुकारकर्ता - हाँ जी, बोलना?

([illegible] डेपो, लकड़ी का नीलाम)

परन्तु जब अधिक कीमती वस्तुओं का नीलाम होता है तो इस गति में उछाल आता है। वस्तु की उपयोगिता तथा स्वदेशी बाज़ार (Domestic market) में माँग अधिक होने पर रकम जल्दी-जल्दी और बड़ी संख्या में बढ़ा दी जाती है। सर्वेक्षण के दौरान ऐसे उदाहरण आग-पानी से नष्ट हुये कपड़ों के नीलाम तथा हवाई अड्डे पर हुये विविध वस्तुओं के नीलाम में देखे गये। यहाँ पैंतीस हज़ार से एकदम चालीस हज़ार पर बोली पहुँचा दी गई। यथा,

पुकारकर्ता - पैंतीस हज़ार रुपया पैंतीस हज़ार रुपया पैंतीस हज़ार रुपया पैंतीस हज़ार रुपया

क्रेता - एक सौ

पुकारकर्ता - पैंतीस हज़ार एक सौ पैंतीस हज़ार एक सौ पैंतीस हज़ार

क्रेता - दो सौ

* * * *

पुकारकर्ता- पैंतीस हज़ार छै सौ पैंतीस हज़ार छै सौ पैंतीस हज़ार छै सौ पैंतीस हज़ार छै सौ

क्रेता- चालीस

पुकारकर्ता- चालीस हज़ार रुपया

नीलामी-प्रक्रिया का एक अनिवार्य अंग विशिष्ट प्रकार की उत्तेजना (Excitement) असमंजस (Suspense) और जिज्ञासा (Curiosity) है। यह उत्कंठा दोनों पक्ष के प्रतिभागियों में एक समान रहती है कि अब आगे कौन सी बोली की पुकार की जायगी। बोली लगाई भी जायगी या नहीं। नीलामी-बिक्री के अंतिम दौर में दाम तय करने के संदर्भ में 'एक' और 'दो' कहते समय क्रेताओं में यह उत्कण्ठा और भी प्रबल होते देखी गई। जो बोली को और अधिक ऊँचा करने अथवा स्थिर करने में सहायक होती है। यहाँ नीलामकर्ता द्वारा बोले गये 'एक' और 'दो' संख्यावाचक शब्द, संख्या का बोध न करा, प्रेरणा और उत्तेजना जैसे संवेगों (Emotions) के संकेतक हैं।

एक अन्य अनिवार्य अंग कुछ विशिष्ट संदर्भों में कुछ विशिष्ट प्रकार के शब्दों की पुनरावृत्ति है। पुनरावृत्ति संदर्भ और प्रसंग से जुड़ी होती है। यह क्रेताओं की अपेक्षा नीलाम-कर्ता की ओर अधिक होती है। क्रेता पक्ष की ओर से बढ़ाई गई रकम की पुनरावृत्ति की जाती है, उदाहरणार्थ,

क्रेता - पाँच सौ

पुकारकर्ता- पाँच सौ रुपया

क्रेता - एक हज़ार

पुकारकर्ता - एक हज़ार रुपया

(केकड़ी केस, राजस्थान का नीलाम)

कभी कभी क्रेता द्वारा वाक्-स्पष्टीकरण (Speech confirmation) के संदर्भ में बोली हुई रकम की पुनरावृत्ति की जाती है। इससे क्रेता की वस्तु के प्रति रुचि और वस्तु क्रय करने की उत्सुकता प्रकट होती है। ऐसे उदाहरणों का एक नमूना हवाई अड्डे पर हुये नीलाम में कबाड़ी-समूह के क्रेता द्वारा रकम की पुनरावृत्ति का प्रस्तुत है,

क्रेता (क) - बारा सौ ।

पुकारकर्ता - बारा सौ रुपया बारा सौ

क्रेता (ख) - दस रुपया जी ।

पुकारकर्ता - (रुक रहता है)

क्रेता (ख) - बारा सौ दस रुपये।

पुकारकर्ता - बारह सौ दस रुपये।

कभी-कभी क्रेता द्वारा बोली गई रकम की पुनरावृत्ति पुकारकर्ता द्वारा की जाती है। यह शैली परिवर्तन- हापुड़ मंडियों में पशु और साग-सब्ज़ी के नीलाम में अधिक देखने में आया। उदाहरणार्थ,

पुकारकर्ता - नौ पंजे पैंतालीस और सवा पैंतालीस

(हापुड़ केस, सब्ज़ी का नीलाम)

तथा पुकारकर्ता - दो और दो चार, पाँच, दो, और दो चार पाँच, दस, क्या कह रहे हो भइया

(हापुड़ केस, सब्ज़ी का नीलाम)

सामान्यतः देखा गया है कि बिक्री की जाने वाली वस्तुओं की तौल या परिमाण क्रेता एक शैली में करता है तो विक्रेता किसी दूसरी में। क्रेता की तौल कम संख्याओं में तो विक्रेता की तौल अधिक संख्याद्योतक शब्दों में की जाती है। निम्नलिखित उदाहरण में एक ढेर के अन्दर कपड़ों की संख्या/माप क्रेता 'सौ' शब्द में तो विक्रेता 'हज़ार' शब्द से करता है। 'हज़ार' शब्द अपने मूलरूप में 'सौ' की तुलना में अधिक संख्या का बोध कराता है। यहाँ 'बारह सौ अस्सी' और 'एक हज़ार दो सौ अस्सी' में अर्थ की दृष्टि से कोई अंतर नहीं है। अन्तर शब्द के व्यापार्थ का है। इस भेद के मूल में विक्रेता का दृष्टिकोण अधिक बोली लगवाना ही होता है। यथा,

पुकारकर्ता - अच्छा जी, बोलिये एक हज़ार दो सौ अस्सी दर्जन माल है ये। ये बाबा। बोलिये साहब। उसके लिये बोलिये।

क्रेता - बारह सौ अस्सी दर्जन

पुकारकर्ता - एक हज़ार दो सौ अस्सी।

क्रेता - पच्चीस सौ करो पच्चीस सौ।

(देहली केस, जोड़ी का नीलाम)

विक्रेता पक्ष की ओर से बिक्री की वस्तु के आकार-प्रकार की पुनरावृत्ति विविध प्रकार से की जाती है। यह वस्तु के प्रदर्शन के समय तो की जाती है परन्तु बोली की पुकार के दौरान यह प्रक्रिया अपनी चरम सीमा पर होती है। इसमें वस्तु का महत्व और उपयोगिता बताने के लिये उसके आकार-प्रकार रूप, गुण आदि का साम्य उसी प्रकार की अन्य वस्तुओं या किसी अन्य केस यथा, व्यक्ति, जाति, शहर आदि

में ढूंढा जाता है। निम्नलिखित उदाहरणों में एक में लाल रंग के छिलके वाले सेब का रूप साम्य अमरीकन जाति के सेब से तो दूसरी में ताज़े, लाल पकी गाजरों में गुण साम्य "लड्डू" में देखा गया। यहाँ वस्तुतः दो अर्थ अभीष्ट है। ये गाजरें हलुआ (एक प्रकार की मिठाई) बनाने के लिये उपयुक्त है तथा दूसरे ये लड्डू जैसी मिठास वाली है। यहाँ अभिधा में बात न कह कर लक्षणा और व्यंजना में कह गई है। सेब को "अमरीकन" कहना उसका आकर्षण बढ़ाना ही है। उदाहरण,

पुकारकर्ता - वाली स य अमरीकन अमरीकन।

(देहली कैन, फल का नीलाम)

तथा, पुकारकर्ता- लड्डू वाली गाजर है अच्छा लड्डू वाली।

(जयपुर कैन, सब्ज़ी का नीलाम)

किसी भी वस्तु के परिमाण की अधिकता तथा उसके अनुसार मूल्य में परस्पर संतुलन और अनुरूपता न होने पर नीलामकर्ता द्वारा की गई पुनरावृत्ति में वाक्-चातुर्य तथा वक्ता का सुर किस प्रकार दाम बढ़ाने में सहायक होता है, इसका एक उदाहरण कबाड़ी अड्डे पर हुये नीलाम से निम्नलिखित वाक् अंश में देखा जा सकता है। यहाँ एक ओर "41 सामान" है तो दूसरी ओर उसकी कीमत मात्र ढाई सौ रुपये।

क्रेता - ढाई सौ रुपये

पुकारकर्ता - ढाई सौ रुपये ढाई सौ रुपये एक ढाई सौ रुपया दो ढाई सौ रुपये 41 सामान है ढाई सौ रुपये ढाई सौ रुपये ढाई सौ रुपये सामान साथ में है ये का सवाल नहीं × ×
ज्यादा कौन था ढाई सौ रुपये ढाई सौ रुपये ढाई सौ रुपये एक ढाई सौ रुपये दो ढाई सौ रुपये दो ढाई सौ रुपये ढाई सौ रुपये ढाई सौ रुपये ढाई सौ रुपये एक ढाई सौ रुपये दो

अन्तरव्यक्तिगत-वाक्-चातुर्य नीलामी-परिवेश की मुख्य व्यावसायिक-विशेषता है। एक स्थान पर क्रेता के द्वारा वस्तु की रकम "दो सौ रुपये" बढ़ाई गई। परन्तु नीलामकर्ता ने रकम की पुनरावृत्ति के दौरान वाक्-प्रवाह में "दो" के साथ "नौ" की ध्वन्यात्मक समानता होने के कारण बोली की पुकार "नौ सौ रुपये" करनी आरंभ कर दी। ऐसी स्थिति में क्रेता-समूह केवल "हुँ" करके रह जाता है। परस्पर-क्रियात्मक-व्यवहार में वाक्-कौशल के ऐसे उदाहरण प्रायः वैयक्तिक नीलामकर्ताओं तथा अत्यन्त गतिशील सामाजिक-संगठन वाली शहरों में आम बात है। ऐसा एक उदाहरण देहली में आग पाने से नष्ट मोटरों के नीलाम से है,

क्रेता - तीन हज़ार रुपया

पुकारकर्ता - तीन हज़ार रुपये

क्रेता - बत्तीस सौ रुपया

पुकारकर्ता - तीन हज़ार एक सौ

क्रेता - दो सौ

पुकारकर्ता - नौ सौ

क्रेता - पाँच हज़ार जी

पुकारकर्ता - पाँच हज़ार रुपया

वाक्-चातुर्य के ऐसे नमूने क्रेता-पक्ष में देखे गये। निम्नलिखित उदाहरण में सामान के एक ढेर (Lot) की बिक्री पर अंतिम बोली को स्वीकार करने के संदर्भ में जब पुकारकर्ता ने 'तीन' कहे बिना क्रेता को दृष्टि संकेत से बुलाया हो था कि दूसरे व्यावसायिक क्रेता ने 5 रुपये की बोली बढ़ाकर वस्तु हस्तगत कर ली। ऐसे वाक्-कौशल व्यावसायिक अभ्यास पर निर्भर है। हवाई अड्डे की नीलामी से ऐसा एक उदाहरण नाना उपभोक्ता सामग्री के एक Lot के नीलाम से निम्नलिखित है,

क्रेता (क) - बत्तीस सौ

पुकारकर्ता - बत्तीस सौ बत्तीस सौ तीन हज़ार दो सौ तीन हज़ार दो सौ तीन हज़ार दो सौ

क्रेता (ख) - बत्तीस सौ पाँच

पुकारकर्ता - तीन हज़ार दो सौ पाँच रुपये, बत्तीस सौ बत्तीस सौ पाँच रुपये बत्तीस सौ पाँच रुपये बत्तीस सौ/पाँच रुपये बत्तीस सौ पाँच रुपये बत्तीस सौ पाँच रुपये बत्तीस सौ पाँच एक बत्तीस सौ पाँच दो

Any further bid please.

क्रेता (क) - दस

पुकारकर्ता - बत्तीस सौ दस रुपये बत्तीस सौ दस रुपये बत्तीस सौ दस रुपये बत्तीस सौ दस रुपये बत्तीस सौ रुपये दस रुपये एक बत्तीस सौ दस दो Any further bid please बत्तीस सौ दस रुपये Any further bid please बत्तीस सौ दस एक बत्तीस सौ दस दो बत्तीस सौ दस तीन

ऐसे वाक्-चातुर्य के अन्य उदाहरण भी व्यावसायिक मनोवृत्ति के प्रतिभागियों में मिलते हैं। एक वस्तु के क्रेता द्वारा बोले गई बोली को आगे बढ़ाकर बोलना (Pursuasive tone) नीलामी-कौशल का है। निम्नलिखित उदाहरण में 360 रुपये पर बोली समाप्त हो चुकने पर भी नीलामकर्ता किस कौशल से 5 रुपये बढ़ा देने को कहता है।

हो रंग कर मुंह पर पाउडर के बदले।

× × ×

चलो दूसरा टाइपराइटर पकड़ो।

× × ×

पुकारकर्ता- बोलिये Portable typewriter के लिये

नीलामकर्ता- देखिये ये पूछा था जो हमने अभी बेचा है ये है

है कोई साहब Interested , चलो आवाज़ लगाओ।

(लखनऊ केस, साजसामान का नीलाम)

नीलामी-प्रक्रिया के मध्य विस्मयादि बोधक अधिकांश में नीलामकर्ता द्वारा प्रयोग किये जाते हैं। किन्तु उनका वास्तविक उद्देश्य वक्ता के विस्मय को सूचित करना न होकर श्रोता पर मनोवैज्ञानिक प्रभाव डालना होता है। लखनऊ केस में साजसामान के नीलाम में ऐसे उदाहरण 'या अल्लाह !' स्थान स्थान पर कई बार प्रयुक्त होते सुने गये। यहाँ नीलामकर्ता का ध्येय ऊँची से ऊँची क़ीमत प्राप्त करना रहता है।

नीलामी एक ऐसा व्यवहार है जिसमें नीलामी-प्रक्रिया के बीच स्वीकारात्मकता और नकारात्मकता का भाव रहने पर भी इनके सूचक 'हाँ' और 'ना' या 'नहीं' शब्दों का अभाव रहता है। इनके द्योतक अन्य शब्द रहते हैं। 'ना' शब्द एक बार लकड़ी की नीलामी में नीलामकर्ता और लकड़ी के मालिक के सहयोगी के अन्तर-क्रियात्मक-व्यवहार में सुना गया, जो वस्तुतः अपवाद है। उदाहरण,

पुकारकर्ता- चालीस लिखो।

मालिक सहयोगी- ना जी ! चालीस में मत लिखो

(हापुड़ केस, लकड़ी का नीलाम)

परन्तु स्वीकारात्मक 'हाँ' का प्रयोग सर्वेक्षण में एक भी स्थान पर नहीं मिला। इसके स्थान पर 'चलो', 'ठीक है', 'आइए' आदि शब्द व्यवहार कर लिये जाते हैं।

नीलाम एक ऐसा व्यवसाय है जिसमें दोनों पक्ष के प्रतिभागियों में संबंध बड़े औपचारिक होते हैं। इस कारण वाक्य बड़े औपचारिक रहते हैं। इसके नमूने संबोधन के संदर्भ में देखे जा सकते हैं। नीलाम वस्तुतः प्रतिष्ठा-चिह्नित (Status marked) व्यवसाय न होने के कारण यहाँ व्यक्ति के पद या व्यवसाय के अनुसार ऐसे संबोधन नहीं मिलते जैसे कि कोर्ट, या चिकित्सा और शिक्षण आदि व्यवसायों में किये जाते हैं। नीलाम में प्रायः संबोधन नहीं होता या फिर व्यक्तिगत नामों का प्रयोग न हो बंधुतावाची शब्दावली/सगोत्र संबंधी शब्द (Kinship terms) बंधुत्वेतर संदर्भों (Nonkin context) में प्रयोग होते हैं। इसे सगोत्र संबंधी शब्दों की चलनशीलता (Fluidity of kinship terms) कह

सकते हैं। प्रतिभागी क्रेता चाहे जिस प्रतिष्ठित-वर्ग (Status) का हो नीलामकर्ता द्वारा ऐसे संबोधन सब के लिये एक समान रहते हैं। इन संबोधनों में रक्त-संबंध-सूचक या नाते-रिश्ते के शब्द यथा, काका, ताऊ, चाचे, पम्माजी इत्यादि होते हैं। यहाँ ये नाता-रिश्ता न जोड़कर सामान्य संबोधन का अर्थ व्यक्त करते हैं। ये सब पुलिंग द्योतक शब्द हैं। नीलाम में स्त्रियों का अधिक भाग न लेने के कारण स्त्रीलिंग संबोधनों का अभाव रहता है। ऐसे संबोधन मण्डी और टालों पर हुये नीलामों तक सीमित हैं। ऐसे संबोधनों से प्रतिभागी एक सांस्कृतिक परम्परा से जुड़े रहना चाहते हैं। ऐसे संबोधन प्रायः भाव तय करने के संदर्भ में दिये जाते हैं यथा,

पुकारकर्ता - 'ओ ताऊ बयालीस बयालीस रुपये'

(देहली क्षेत्र, फल का नीलाम)

पुकारकर्ता - 'बोलो पड़ो दे के लाल निक्ले इसके अंदर। एक ही थैक है भइया एक ही बोक। ये मैं दिखाता हूँ देक्खो पिछे से। पीछे से निकल रहा माल, लाल, ओ इधर देक्ख लाल निकले हैं ओ चक्च्या लाल निकले हैं लाला, ओ ओ पाप्पा कच्चा पका है

(देहली क्षेत्र, फल का नीलाम)

पुकारकर्ता- ओ काक्का ओए ओए लौडे

(देहली क्षेत्र, फल का नीलाम)

परन्तु साजसामान के नीलाम में चाहे वह व्यक्तिक नीलाम हो या सरकारी नीलामकर्ता द्वारा 'साहब' 'जनाब', 'भाई साहब', 'भई' आम संबोधन शब्द हैं। इनका प्रयोग नीलामी-खुलासे (Opening) में, प्रक्रिया के मध्य दाम बढ़ाने के संदर्भ में तथा बोलो की समाप्ति, तीनों प्रसंगों में मिलता है। उदाहरणार्थ,

पुकारकर्ता- 'देखिए साहब'।

पुकारकर्ता- 'बोलिये साहब'

पुकारकर्ता- 'कोई सा'ब बोल रहे हैं' इत्यादि।

नई दिल्ली रेलवे गोदाम पर नीलाम में 'सरदार' आम संबोधन के रूप में सुना गया

पुकारकर्ता- 'है कोई और बोलने वाला सरदार'

इसी प्रकार आदरार्थक 'जी' शब्द ने आजकल संबोधन का स्थान सहज ही ले लिया है।

पुकारकर्ता- और बोलो जी

(देहली क्षेत्र, रेलवे गोदाम)

क्रेताओं को जाति और धर्म के आधार पर कुछ संबोधन प्रचलित है। ब्राह्मण वर्ग के लिये 'पंडित जी' संबोधन एक संदर्भ में पाया गया। उदाहरण,

पुकारकर्ता - हाँ जी। बोलना जी। पंडित जी बोलोगे' इत्यादि

(हापुड़, लकड़ी का नीलाम)

क्रेताओं में यदि कोई सिक्ख है तो "सरदार जी" संबोधन आम बात है। मण्डी ऐसे स्थानों पर आमतौर पर माल लाने वाले किसान आढ़तियों से पूर्व परिचित रहते है। इसलिये नीलामी-प्रक्रिया के दौरान 'ओ बुल्ला' 'भई राधू', 'ओ छीतरमल' तथा 'नौ आने पाँच के xx रामचन्दर' जैसे उदाहरण भी सुनाई दे जाते है।

सरकारी नीलामी के संदर्भ में एक स्थल पर नीलाम कराने वाले अधिकारी और बोली की पुकार करने वाले अधीनस्थ कर्मचारी के बीच वार्तालाप में पद (Rank) के भेद से संबोधन में ' Sir ' शब्द का प्रयोग शिष्टाचारसूचक है। ऐसे संबोधन परस्पर संबंधों की दूरी के ज्ञापक होते है। यह भी देखा गया है कि प्रायः बोली की पुकार करने वाले अधिकारी किसी प्रकार की संबोधन संज्ञा का प्रयोग न कर "आप" सर्वनाम से संबोधन का भाव व्यक्त कर काम चला लेते है।

मण्डी जैसे स्थलों पर ग्रामीण अंचलों से आई क्रेता महिला के संदर्भ में नीलामकर्ता द्वारा 'ये आई है घास खोदने वाली क्या ख़रीदेगी' जैसे उदाहरण संबोधन के रूप में हापुड़ क्षेत्र में सुने गये। परन्तु इन्हीं स्थलों पर विक्रेता शहरी क्षेत्र से संबंधित महिलाओं के लिये 'बहनजी' संबोधन देता है। उदाहरण 'आप बोल रहे हो बहन जी' या 'छः आने कह रही बहन जी आप'। सरकारी नीलामी में महिला प्रतिभागियों के लिये ' Madam ' शब्द सर्वप्रचलित है, यथा- 'आप बोल रही है मैडम' अथवा ' Madam बोल रही है' जैसे वाक्य हवाई अड्डे पर नीलामी के दौरान सुने गये। इस प्रकार स्पष्ट है कि क्षेत्रीय, सामाजिक-सांस्कृतिक तथा व्यावसायिक गतिशीलता (Occupational Mobility) नये नये सामाजिक नियम तथा शिष्टाचार सिखाती है। इस प्रकार के सूक्ष्म-भेद (Delicate differences) एक संप्रेषण-जाल (Communicative Net) के संवेदी- संकेतक (Sensitive Indicator) कहे जा सकते है।

क्रेता प्रतिभागी द्वारा किये गये संबोधन नीलामी-प्रक्रिया में अधिक नहीं मिलते। कुछ उदाहरण- हवाई अड्डे को नीलामी-परिवेश में कबाड़ी-समूह के क्रेताओं द्वारा प्रयोग किये गये। सरकारी अधिकारियों के लिये "जी", 'बाबूजी', 'पापाजी', 'भाई साहब' आदि तो इसी स्थल पर सामान उठाकर लाने और मंच पर प्रदर्शित करने वाले चपरासी के लिये "पहलवान" संबोधन सुना गया। उदाहरण,

क्रेता-(क)- 'बैग में क्या है जी'

क्रेता (क) - बैग में क्या है बाबूजी!

क्रेता (ख) - चाई राँच थोड़ा सामने

क्रेता (क) - बाबा जी! थोड़ा एक मिनट ठैर जा

क्रेता (ख) - ओ पहलवान

(डेक्को बैग (ब्लाई अड्डा) राजस्थान का नीलाम)

इन संदर्भों में निकट संबंध सूचक संबोधन (Term of Address) शब्द भी प्रसंगजन्य संबोधन (Term of Reference) का कार्य भी करते हैं। इस प्रकार भाषाओं-भेदों के चुनाव में भिन्न सामाजिक-स्थितियों का बड़ा महत्व है। व्यक्ति की सामाजिक-प्रतिष्ठा के आधार पर उत्पन्न ऐसे भेद भाषा की विभिन्न प्रयोगजन्य शैलियों (Situational Varieties of Style) का निर्माण करते हैं। ऐसे भेद सर्वनामशब्दों में भी मिलते हैं। नीलामी-प्रवृत्ति में दो या अधिक प्रतिभागियों का अन्तर-व्यवहार प्रमुख होने के कारण मध्यम पुरुष और उत्तम पुरुष सर्वनामों का अधिक प्रयोग होता है। सामाजिक-परिवेश से प्रभावित अधिकांश मध्यम पुरुष सर्वनामों में पाये गये। व्यक्ति, जिससे बात हो रही है अथवा जिसके संदर्भ में बात हो रही है, की सामाजिक प्रतिष्ठा (Social Status) तथा परस्पर-व्यवहार के मध्य सामर्थ्य या शक्ति (Power) के भेद के आधार पर पारस्परिक सर्वनामों (Reciprocal Pronouns) में भेद मिलता है। यहाँ वक्ता और श्रोता या प्रश्रोता के अन्तः संबंधों के आधार पर सर्वनाम-चयन में भेद मिलता है। इसे तीन वर्गों में रखकर देखा जा सकता है। 1- घनिष्ट (Intimate) 2- परिचित या समभाव रूप (Familiar) तथा 3- आधिकारिक या औपचारिक (Authoritative or Formal or Polite) अन्य जैसे नीलामी-स्थलों में वार्ता-शैली के तीनों प्रकार के उदाहरण मिलते हैं। नीलामकर्ता ग्रामीण अंचल से आये अपने समवर्गीय क्रेताओं से 'तू' कह कर और क्रेता 'तुम' कहकर बात करता है। और इन्हीं स्थलों पर प्रतिष्ठित वर्ग के क्रेता से 'आप'। उदाहरणार्थ,

पुकारकर्ता - सीधे क्यों दे रहा बनिया समझ के सीधे दे रहा हो भई। अच्छा और,
सत्तावन सत्तावन दो के xx तू बता दे कान में।

क्रेता- Thirty तीसी चलो।

× × ×

तथा, पुकारकर्ता - आप बोल रहे हो बहन जी।

(जयपुर बैग, सब्जी का नीलाम)

आमतौर पर 'आप' सामाजिक प्रतिष्ठित व्यक्ति के लिये प्रयुक्त होने वाला सर्वनाम माना जाता है जो आधिकारिक वार्ता-शैली का प्रयोग है। सरकारी नीलामी-परिवेश में 'आप' बहुप्रयुक्त सर्वनाम है। यहाँ ये सभी असमान वर्गों के क्रेताओं के लिये समान रूप से प्रयुक्त होता है। उदाहरणार्थ,

पुकारकर्ता - अब आप बैठिये xx हाँ जी, देखिये आपने सामान देख लिया xx

क्रेता (ख) - बैग में क्या है बाबूजी!

क्रेता (ग) - चाई सांप थोड़ा सामने

क्रेता (घ) - पाम्मा जो! थोड़ा रुक मिंट ठेर जा

क्रेता (क) - ओ पहलवान

(क्रेमो मैन (कराई अड्डा) राजस्थान का नीलाम)

इन संदर्भों में निकट संबंध सूचक संबोधन (Term of Address) सहज ही प्रसंगजन्य संबोधन (Term of Reference) का कार्य भी करते हैं। इस प्रकार भाषाई-भेदों के चुनाव में भिन्न सामाजिक-स्थितियों का बड़ा महत्व है। व्यक्ति की सामाजिक-प्रतिष्ठा के आधार पर उत्पन्न ऐसे भेद भाषा की विभिन्न प्रसंगजन्य शैलियों (Situational Varieties of Style) का निर्माण करते हैं। ऐसे भेद सर्वनामशब्दों में भी मिलते हैं। नीलामी-प्रयुक्ति में दो या अधिक प्रतिभागियों का अन्तर-व्यवहार प्रमुख होने के कारण मध्यम पुरुष और उत्तम पुरुष सर्वनामों का अधिक प्रयोग होता है। सामाजिक-परिवेश से प्रभावित अधिकांश मध्यम पुरुष सर्वनामों में पाये गये। व्यक्ति, जिससे बात हो रही है अथवा जिसके संदर्भ में बात हो रही है, की सामाजिक प्रतिष्ठा (Social Status) तथा परस्पर-व्यवहार के मध्य सामर्थ्य या शक्ति (Power) के भेद के आधार पर पारस्परिक सर्वनामों (Reciprocal Pronouns) में भेद मिलता है। यहाँ वक्ता और श्रोता या प्रश्नकर्ता के अन्तः संबंधों के आधार पर सर्वनाम-चयन में भेद मिलता है। इसे तीन वर्गों में रखकर देखा जा सकता है। 1-घनिष्ट (Intimate) 2- परिचित या समभाव रूप (Familiar) तथा 3- आधिकारिक या औपचारिक (Authoritative or Formal or Polite) कस्बो जैसे नीलामी-स्थलों में वार्ता-शैली के तीनों प्रकार के उदाहरण मिलते हैं। नीलामकर्ता ग्रामीण अंचल से आये अपने समवर्गीय क्रेताओं से 'तू' कह कर और क्रेता 'तुम' कहकर बात करता है। और इन्हीं स्थलों पर प्रतिष्ठित वर्ग के क्रेता से 'आप'। उदाहरणार्थ,

पुकारकर्ता - दोनों क्यों दे रहा बनिया समझ के दोनों दे रहा हो भई। अच्छा और, सत्ताइस सत्ताइस दो के xx तू बता दे कान में।

क्रेता- Thirty लिखी चलो।

x x x

तथा, पुकारकर्ता - आप बोल रहे हो बहन जी।

(लाडू मैन, कस्बे का नीलाम)

आमतौर पर 'आप' सामाजिक प्रतिष्ठित व्यक्ति के लिये प्रयुक्त होने वाला सर्वनाम माना जाता है जो आधिकारिक वार्ता-शैली का प्रयोग है। सरकारी नीलामी-परिवेश में 'आप' बहुप्रयुक्त सर्वनाम है। यहाँ ये सभी असमान वर्गों के क्रेताओं के लिये समान रूप से प्रयुक्त होता है। उदाहरणार्थ,

पुकारकर्ता - अब आप देखिये xx हाँ जी. देखिये अपने सामान देख लिया xx

हाँ जो सामान देख लीजिये पहले और उसके बाद फिर आप इसके दाम बोलिये।

(देहली कैम (इलाई अहूजा) सामसामान का नीलाम)

इसी संदर्भ में कभी अधिकारी वर्ग के द्वारा 'ठहरो एक सेकेंड' जैसे वाक्य प्रयोग भी सुने गये। यहाँ क्रिया 'ठहरो', 'तुम' सर्वनाम से अन्वित है। परन्तु इसी स्थल पर कबाड़ी क्रेता समूह सभी संदर्भों में 'तुम' सर्वनाम का प्रयोग करते पाये गये। उदाहरणार्थ, 'चलो, ऐसे ही बोलो कोई बात नहीं'। यहाँ क्रिया 'चलो' 'तुम' सर्वनाम से अन्वित है जिसका वाक्य में अध्याहार है।

भारत एक बहुभाषी देश है। यहाँ का प्रत्येक निवासी किसी न किसी अनुपात में एक से अधिक भाषाओं से प्रभावित है। वह सम्प्रेषण की आवश्यकता तथा संदर्भ के अनुसार उसका प्रयोग करता है। वह एक परिवेश से दूसरे परिवेश, एक समुदाय से दूसरे समुदाय के आधार पर भाषा-चुनाव (Language Choice) करता है। अर्थात् वह भाषा चुनाव के सामाजिक मापदण्ड (Social Norms of Language Choice) अपनाता रहता है। कभी कभी वक्ता की आंतरिक इच्छा और सुविधा भी कोड-परिवर्तन (Code Switching) का मूलभूत कारण होती है। समाज के परस्पर-क्रियात्मक-व्यवहार (Interaction) में कोड-परिवर्तन अनिवार्य है। कोड-परिवर्तन सामुदायिक-जीवन (Community Life) में अच्छी तरह हिस्सा लेने (Full Participation) के लिये आवश्यक होता है। प्रायः देखा गया है कि अन्तर-क्रियात्मक-व्यवहार में कोड-परिवर्तन न करने से सम्प्रेषण में गतिरोध उपस्थित होने की संभावना बनी रहती है। साथ ही यह संभावना सर्वेक्षण के दौरान नीलामकर्ता को व्यक्त करते देखी गई कि यदि वह कोड-परिवर्तन नहीं करता है तो कदाचित् क्रेता वस्तु का उचित मूल्य न लगाये। वक्ता श्रोता की भाषायीय-क्षमता, सामाजिक पद और सामाजिक प्रतिष्ठा (Social Rank And Social Status), शिक्षा, जातीय-सांस्कृतिक पृष्ठभूमि को ध्यान में रख कोड-परिवर्तन करता है। समान और असमान पद (Equal And Unequal Rank) सामाजिक-व्यवहार का महत्वपूर्ण लक्षण है। यदि श्रोता समान या असमान वर्ग का है तो उसके अनुरूप कोड-परिवर्तन किया जाता है। कोड-परिवर्तन इस बात पर भी निर्भर करता है कि वक्ता और श्रोता कितने प्रकार के सार्वजनिक व्यवहार (Public Behaviour) या व्यवहार विधि से परिचित हो चुके हैं तथा किसी विशिष्ट परिवेश में किस संदर्भ में कोड-परिवर्तन करते हैं।

नीलाम एक प्रकार की सार्वजनिक व्यवहार विधि है। अतः यहाँ कोड-परिवर्तन की मनोवृत्ति नीलामकर्ता में मिलती है। नीलामी-परिवेश में देखा गया है कि बहुभाषी (Multilingual) और द्विभाषी (Bilingual) में कोड-परिवर्तन का अनुपात भिन्न-भिन्न है। एकभाषी समुदाय में कोड मिश्रण या भाषा मिश्रण के उदाहरण मिलते हैं। बहुभाषी नीलामी-परिवेश में कोड-परिवर्तन नीलामी बुलाने, नीलाम की शर्तों, वस्तुओं की खूबी तथा परिमाण आदि के वर्णन में, बोली की पुकार के

संदर्भ में तथा बोली की समाप्ति से लेकर पैसा जमा करने की स्थिति तथा भिन्न भिन्न अनुपात में होता है। परन्तु वैयक्तिक-नीलामी में राजस्थान के नमूनों में कोड-परिवर्तन देखा गया। यहाँ प्रायः बोली को बहुत की तलकार के संदर्भ में लिया जाता है। राजस्थान के नीलामी परिवेश में नीलामकर्ता बहुभाषी (Multilingual) या द्विभाषी (Bilingual) हैं। क्रेता वर्ग में बहुभाषी, द्विभाषी तो कुछ एकभाषी (Monolingual) हैं। एकभाषी क्रेता प्रायः निरक्षर हैं। बहुभाषी समाज हिन्दी, पंजाबी, अंग्रेजी के साथ एक अन्य भाषा यथा, रूसी आदि का ज्ञान रखते हैं। ऐसा बहुभाषी समाज कबाड़ी अड्डे जैसे अत्यन्त गतिशील स्थल पर और दिल्ली विकास प्राधिकरण के नीलाम में देखने को मिला। शेष स्थानों पर राजस्थान में द्विभाषी समाज मिला। द्विभाषी हिन्दी और अंग्रेज़ी जानते हैं। और एकभाषी हिन्दी या कोई क्षेत्रीय भाषा या बोली बोलना जानते हैं। और मौखिक-व्यवहार से अपना काम चलाते हैं।

राजस्थान के सरकारी और वैयक्तिक नीलामकर्ता उच्चशिक्षा अथवा कुछ माध्यमिक स्तर तक शिक्षित हैं। ये अपने पारिवारिक दायरे में मातृभाषा अथवा कोई स्थानीय क्षेत्रीय भाषा/बोली का प्रयोग करते हैं। परन्तु इस दायरे से बाहर निकलने पर अपने परिवेश तथा शिक्षा से प्रभावित भाषा का प्रयोग करते देखे गये। जो प्रायः अंग्रेज़ी होती है। इस समाज में अंग्रेज़ी का प्रयोग सभ्यता का मापदण्ड है। कोड-परिवर्तन के मूल में भी यही मनोवृत्ति कार्य करती है। देहली जैसे बड़े शहरों में देखा गया है कि कुछ पंजाबी भाषी उच्च शिक्षित समुदाय जो अपने व्यवसाय के कारण पंजाब से बाहर हिन्दी-प्रदेशों में रहे, अपने घरों पर मातृभाषा के रूप में हिन्दी का व्यवहार करने लगे हैं। सामाजिक दबाव और दैनिक आवश्यकताओं से पंजाबी का प्रयोग उस अनुपात में करते हैं जितना अंग्रेज़ी का। इससे यह निष्कर्ष सहज निकलता है कि एक ही भाषायी क्षेत्र (Linguistic region) (बहुबोली क्षेत्र) में अन्य भाषायें व हिन्दी के साथ पंजाबी और अंग्रेज़ी एक संस्कृति का अंग होकर बोधगम्य होते जा रहे हैं।

कोड-परिवर्तन के दो नमूने निम्नलिखित हैं, वैयक्तिक नीलामी में राजस्थान में स्कूटर की नीलामी से,

पुकारकर्ता - क्या बोलिये।
क्रेता - दो हज़ार।
पुकारकर्ता - दो हज़ार रुपया दो हज़ार रुपया, तारीफ़!

Are you interested.

× × ×

क्रेता - कौन माडेल है?

पुकारकर्ता - Seventy three, first owner military officer, एक ही ओनर है

(लखनऊ कैन्ट, राजस्थान का नीलाम)

इसके विपरीत स्थिति स्थानीय-नीलामी स्थलों तथा राजस्थान के स्थानीय नीलामकर्ताओं के अन्तर-क्रियात्मक-व्यवहार में मिलती है। यहाँ भौगोलिक क्षेत्र भिन्नता के कारण हिन्दी के कई मिश्रित रूप मिलते हैं। लखनऊ क्षेत्र में अवधी तो हापुड़ और देहली में बोलचाल की खड़ीबोली मिश्रित हिन्दी में एक दो अंग्रेजी भाषा तथा अरबी फ़ारसी के शब्द चुने गये। ऐसे शब्द मौखिक-परम्परा द्वारा इस वर्ग के द्वारा अपना लिये गये हैं। ये भाषा की शब्द-संपदा का एक अंग बन गये हैं। प्रतिभागियों का यह वर्ग अशिक्षित निरक्षर या 'अंगूठा छाप' है अथवा मात्र प्रारंभिक स्तर की स्कूली शिक्षा प्राप्त है। इनमें साहित्यिक परम्परायें (Literary traditions) मौखिक रूप से पहुँचती है। इनके कुछ अंग्रेजी उदाहरण संख्या, विशेषण यथा, गारंटी, थर्टी, लाइन, अमेरिकन, हैलोशाप इत्यादि हैं तथा उर्दू भाषा के हजूर, हुक्म, अल्लाह इत्यादि। यहाँ भाषा मिश्रण शब्द स्तर पर मिलता है।

पुकारकर्ता - देख ले, लौट के (पलटकर) देख ले, टिमाटर की गारंटी होगी

× × ×

पुकारकर्ता - तू पता है कान में बजा दे

क्रेता - थर्टी (Thirty) लिखो जली

(हापुड़, सब्जी का नीलाम)

इसी प्रकार अन्यत्र भी है। यथा,

पुकारकर्ता - हाँ जी एक लाइन से बोलो

× × ×

हाँ जी ये लाइन सवा आठ आठ की जा रही है, सवा आठ आठ की

(गाज़ियाबाद, सब्जी का नीलाम)

अंग्रेजी भाषा के ऐसे स्फुट शब्द देहली क्षेत्र में सेब की नीलामी में मिले। नीलामकर्ता बोली की पुकार पंजाबी, प्रभावित हिन्दी में करता है। जिसमें 'अमरीकन' और 'हैलोशाप' दो शब्द चुने गये। उदाहरणार्थ-

1- पुकारकर्ता - अमरीकन, अमरीकन पैंतीस स भी"

2- पुकारकर्ता - आगे एक पेटी सुपरमाल, छ सौ अमरीकन।"

3- पुकारकर्ता - नौ पेटी 22 किलो छैंतीस भी"

इसी प्रकार के छुटपुट अंग्रेजी शब्द लखनऊ केन्द्र के टाइपराइटर के नीलाम में सुनने को मिले। उदाहरण-

पुकारकर्ता - नोबडी । Nobody

× ×

क्रेता - Five hundred rupees, आवाज़ लगायें"

(लखनऊ केन्द्र, साजसामान का नीलाम)

सब्जी जैसे स्थलों पर उर्दू भाषा के शब्द नम्रता तथा आदर भाव के लिये प्रयोग होते हैं निम्नलिखित उदाहरण में "हजूर" और "हुक्म" ऐसे भाव व्यंजक हैं।

पुकारकर्ता-(वस्तु के मालिक से माल एक निश्चित दाम में बेचने की अनुमति लेता है)

"हाँ जी क्या हुक्म है हजूर बेचूं"

(गाजियाबाद केन्द्र, सब्जी का नीलाम)

पान और लकड़ी के नीलामी परिवेश में एक भी शब्द अंग्रेजी या उर्दू भाषा का नहीं मिला।

इन उदाहरणों से यह तथ्य निकलते हैं कि भाषा के मौखिक-व्यवहार में अन्य भाषा के संज्ञा और विशेषण शब्द सरलता से प्रवेश करते हैं। इन दो व्याकरणिक-कोटियों (Grammatical categories) के आधार पर किसी भी स्तर भाषाभाषी से अन्तर-क्रियात्मक-व्यवहार संभव है। द्वितीय यह कि सब्जी और टाल जैसे स्थितिशील सामाजिक परिवेश में भाषा-परिवर्तन महत्वपूर्ण नहीं। क्योंकि इन स्थानों पर माल लाने वाले व्यापारी निकटवर्ती ग्रामीण अंचलों से आते हैं। उनकी आढ़ती उनकी भाषा और बोली सरलता से समझ लेते हैं। व्यापारी और आढ़ती परस्पर-क्रियात्मक-व्यवहार में भाषा-बदलाव की आवश्यकता महसूस नहीं करते। इस प्रकार के व्यापारिक-केन्द्र "व्यावसायिक अड्डों" के रूप में स्थिरता प्राप्त कर चुके हैं। यहाँ भाषा बाह्य-प्रभावों से होने वाले परिवर्तनों को शीघ्र ग्रहण करना नहीं चाहती। इन स्थलों पर परस्पर मिलते रहने पर भी प्रतिभागी भाषिक-व्यवहार में सांस्कृतिक और भाषायी विशेषताओं या भेदों को भूलते नहीं। इनमें अपनी पृथक् परम्परायें और मूल्य सुरक्षित रहते हैं। इन स्थलों पर प्रायः सौभर नीलामकर्ता और व्यापारी आते हैं जो पीढ़ी-दर-पीढ़ी नीलामी व्यवसाय करते आ रहे हैं। इनमें

परम्परागत संस्कृति से जुड़े होने के कारण रहन-सहन और वेशभूषा के समानभाषा में बदलाव पसंद नहीं करते। वे पारिवारिक दायरे में भाषा के लिए अनौपचारिक रूप का प्रयोग करते हैं औपचारिक परिवेश में भी उसी का प्रयोग करते हैं। इन स्थलों पर व्यवसाय के संदर्भ में बाह्य-परिवेश प्रभावशाली नहीं होता। इसका मूलभूत कारण औपचारिक शिक्षा से कटे रहना फलस्वरूप विकसित सामाजिक संपर्क और सामाजिक गतिशीलता से अपने को समायोजित न कर पाना है।

इस प्रकार नीलामी-परिवेश में नीलामी-बिक्री के दो भिन्न स्थलों यथा अस्थिर और स्थिर स्थल - पर भाषा के दो रूप मिलते हैं। एक में वाक् का औपचारिक रूप है जो शिष्ट भाषा (Cultivated Speech) से भिन्न नहीं है तथा दूसरे में भाषा का अनौपचारिक रूप (Informal Form) प्रचलित है जो बोलचाल के रूप (Folk Form) से भिन्न नहीं।

प्रत्येक सभ्य समाज में सामाजिक व्यवहार (Social Behaviour) के कुछ विशिष्ट नियम होते हैं जो उसकी सभ्यता और संस्कृति को स्पष्ट करते हैं। नीलामी-प्रयुक्ति में प्रतिभागी के जातीय सांस्कृतिक भेद, स्थल और वस्तु भेद के आधार पर सामाजिक शिष्टाचार (Social Etiquette) में भिन्नता मिलती है। इसका एक उदाहरण है कि नीलामी-परिवेश में बोली की बढ़त के संदर्भ में देखा जा सकता है। निम्नलिखित तीन उदाहरण तीन भिन्न सामाजिक-सांस्कृतिक परिवेश का प्रतिनिधित्व करने वाले प्रतिभागियों के परस्पर-क्रियात्मक-व्यवहार से उद्धृत हैं। प्रथम दो उदाहरण उच्चशिक्षा प्राप्त सरकारी अधिकारी तथा वैयक्तिक नीलामकर्ता की नीलामी पुकार से हैं। यहाँ 'Please' और 'साहब' शब्द सामाजिक शिष्टाचार और नम्रता के द्योतक हैं।

क्रेता - छै सौ

पुकारकर्ता - छै सौ छै सौ रुपये छै सौ रुपये छै सौ रुपये एक छै सौ रुपये दो

क्रेता - गये

पुकारकर्ता - छै सौ रुपये Any further bid please छै सौ रुपये एक
छै सौ रुपये दो Any further bid छै सौ रुपये तीन

× × ×

पुकारकर्ता - Any further bid please.

(बेकली कैन (हवाई अड्डा) साजसामान का नीलाम)

तथा, पुकारकर्ता - बोल रहे हैं कोई साहब

(लखनऊ कैन, साजसामान का नीलाम)

ऐसे परिवेशों में 'देखिये साहब', 'बोलिये साहब' जैसे प्रयोग नीलामी पुकारों में भी देखे जा सकते हैं। तीसरा उदाहरण प्रारंभिक स्तर की औपचारिक शिक्षा प्राप्त वैयक्तिक नीलामकर्ता की वाक् का

है। यहाँ सामाजिक व्यवहार में शिष्टता का अभाव है,

पुकारकर्ता - मुंह बंद है, बोलिये ना

(लखनऊ कैन्ट, साजसामान का नीलाम)

चूंकि नीलामकर्ता को एक निश्चित समय में अनेक वस्तुओं की नीलामी करनी होती है इसलिये उसके पास समय का अभाव रहता है। इसका प्रभाव नीलामी-प्रयुक्ति में इस रूप में देखा जा सकता है कि इसमें किसी प्रकार के अभिवादन सूचक शब्दों का प्रयोग नहीं होता। इसके स्थान पर 'आओ जी' जैसे प्रयोग सुने गये जो वस्तुतः स्वागत भाव को व्यक्त करते हैं। उदाहरणार्थ,

पुकारकर्ता - आओ जी लाला जी

(हापुड़ कैन्ट, लकड़ी का नीलाम)

नीलामी-प्रयुक्ति में अपूर्ण वाक्यों का प्रयोग प्रमुख विशेषता है। चूंकि प्रतिभागी में काफी व्यग्रता और अधीरता रहती है अतः बहुधा या तो वक्ता स्वयं वाक्य पूरा न कर अधूरे वाक्य से अपना मंतव्य पूरा स्पष्ट कर देता है अथवा दूसरे पक्ष के द्वारा उसका वाक्य पूरा नहीं करने दिया जाता। क्योंकि आधे अधूरे वाक्य से ही उसका अभीष्ट स्पष्ट हो जाता है। निम्नलिखित एक उदाहरण में "नौ हजार पाँच सौ" के बाद दूसरा व्यक्ति 'छै' ही कह पाया था कि एक अन्य बोली एक हजार आगे की आ गयी। उदाहरणार्थ,

पुकारकर्ता - आठ हजार रुपया आठ हजार रुपया आठ हजार रुपया आठ हजार रुपया आठ हजार रुपया नौ हजार रुपया नौ हजार रुपया नौ हजार रुपया नौ हजार रुपया बोली जाओ फटाफट नहीं जल्दी जल्दी हो जाय नौ हजार रुपया

× × ×

क्रेता- नौ हजार पाँच सौ

पुकारकर्ता - नौ हजार पाँच सौ रुपया छै दस

क्रेता- दस हजार

पुकारकर्ता - दस हजार रुपया दस हजार रुपया दस हजार रुपया दस हजार रुपया एक दस हजार रुपया दो दस हजार रुपया

(देहली कैन्ट, मोटरों का नीलाम)

नीलामी-प्रयुक्ति में वाक्य में संज्ञा, विशेषण और क्रियाओं में से प्रायः क्रियायें छोड़ दी जाती हैं। इससे यह तथ्य सामने आता है कि नीलाम-प्रयुक्ति में केवल संज्ञा और विशेषण के आधार पर मंतव्य स्पष्ट किया जा सकता है। इसमें क्रियाओं की आवश्यकता नहीं होती। सर्वेक्षण में प्राप्त नमूनों में क्रियाओं की तुलना में संज्ञा और विशेषण शब्दों का अनुपात अत्यधिक है।

अध्याय - 4

परभाषायी लक्षण

(Paralinguistic Features)

भाषायी-लक्षणों (Linguistic Features) के साथ कुछ परभाषायी लक्षण सदैव कार्य करते हैं। ये बातचीत (Conversation) के बीच अशाब्दिक लक्षण (Nonverbal features) हो हैं जो भाषा के मौखिक स्वरूप (Spoken language) के साथ साथ रहते हैं और बातचीत (Conversation) को पूर्ण और प्रभावशाली बनाने में सहयोग देते हैं। इन्हें एक प्रकार का वार्ता-प्रकार (Mode of discourse) कह सकते हैं। हम मुखांग से बोलते हैं और पूरे शरीर के सहयोग से परस्पर-क्रियात्मक-व्यवहार में अपने भावों और संवेगों (Feelings and emotions) को स्थानापन्न करते हैं। इस प्रकार ये स्थानापन्न शारीरिक संकेत हैं। जिन्हें 'संकेत' (Sign) कहा गया है। यदि ये मौखिक भाषा के साथ अभिन्न रूप में न रखे जायें तो परस्पर-क्रियात्मक-व्यवहार अपूर्ण हो रहेगा।

नीलामी-परिवेश में कुछ अशाब्दिक लक्षण नीलामी-घटना (Auction - event) से संबंधित हैं तो कुछ नीलामी प्रक्रिया के विभिन्न संदर्भों से। नीलामी-घटना से संबंधित अशाब्दिक लक्षण नीलामी व्यवसाय का स्पष्ट प्रत्यभिज्ञान कराते हैं और नीलामी-प्रक्रिया के संदर्भ जनित लक्षण मौखिक अभिव्यक्ति को पूर्ण बनाते हैं। नीलाम से अतिरिक्त परिवेशों में भी इन्हीं विशिष्ट अर्थों को व्यक्त करते हैं। प्रथम के अन्तर्गत हथौड़ा गिराना तथा शेष संकेतों में वस्तु-प्रदर्शन, घण्टी बजाना, कुर्सी खिसकाना, विराम, हाथ उठाना, दृष्टि संकेत, तथा इशारा (Hand-Gesture) हैं।

हथौड़ा गिराना- हथौड़ा गिराना वैयक्तिक नीलामी व्यवसाय का महत्वपूर्ण अंग है। अन्य संदर्भों में भी हथौड़ा प्रयोग किया जाता है। परन्तु नीलामी परिवेश में हथौड़े का प्रयोग उस समय देखा गया जब नीलामकर्ता अंतिम ऊंची बोली को 'एक दो तीन' कहकर अनुमोदित (Final approval) करता और सोने या लकड़ी का छोटा हथौड़ा किसी वस्तु से अथवा किसी भी मद (Item) से छुआता है। इस विधि से हथौड़ा छुआना अंतिम बोली की स्वीकृति का सूचक मान लिया जाता है। सर्वेक्षण के समय हथौड़े का प्रयोग वैयक्तिक नीलामकर्ताओं में देखा गया। नीलामी बोली आरंभ करने से पूर्व हथौड़े को दोनों आंखों से छुआना शुभ शकुन समझा जाता है।

वस्तु का प्रदर्शन - बिक्री के वस्तु का प्रदर्शन सार्वजनिक -बिक्री का आवश्यक अंग होता है। प्रदर्शन के मूल में व्यापारिक-मनोवृत्ति कार्य करती है। नीलामी भी एक प्रकार की सार्वजनिक बिक्री है।

फलस्वरूप इसमें भी वस्तु का पूर्व प्रदर्शन एक महत्वपूर्ण अमौखिक लक्षण है। नीलाम से पूर्व वस्तु का प्रदर्शन अधिक से अधिक ऊँचा मूल्य प्राप्त करने की दृष्टि से किया जाता है। नीलामकर्ता वस्तु के प्रदर्शन को आकर्षक ढंग से प्रस्तुत करता है। विधि पूर्वक आकर्षक रीति से प्रदर्शित वस्तु, क्रेता को सहज आकृष्ट करती है। भिन्न भिन्न वस्तुओं का प्रदर्शन भिन्न भिन्न विधियों से किया जाता है। बिक्री की वस्तु यदि पुरानी है तो वह थोड़ी मरम्मत करके चालू तथा रंग पालिश द्वारा आकर्षक बना दी जाती है। यंत्र आधारित वस्तु का प्रदर्शन (Demonstration) यंत्र को चलाकर या बजाकर किया जाता है। यह क्रिया नीलामी प्रदर्शन का आवश्यक अंग है यथा, स्कूटर चालू कर, साइकिल के पैडल घुमाकर, ट्रांजिस्टर, रेकर्ड प्लेयर, टेपरिकार्डर इत्यादि बजाकर, जिस को चालू कर दिखाना आवश्यक होता है। प्रदर्शन द्वारा क्रेताओं पर अनुकूल प्रभाव डाला जाता है। इस विधि से वस्तुओं का प्रदर्शन वैयक्तिक-नीलामी में विशेष रूप से होता है। इसके विपरीत सरकारी नीलामों में ऐसा प्रदर्शन इतना महत्वपूर्ण नहीं होता।

घण्टी बजाना- मण्डियों में घण्टी बजाकर नीलामी-बिक्री आरंभ करने की सूचना दी जाती है। घण्टी बजाना मण्डी खुलने का संकेतक है। यह कार्य मण्डी-समिति की ओर से किया जाता है।

डुग्गी पीटना- डुग्गी एक प्रकार का वाद्य-यंत्र है। संगीत से भिन्न क्षेत्रों में इसका पीटा जाना संदेश-संचार का निश्चित-सूचक (Definite System of Communication) माना जाता रहा है। यह किसी भी प्रकार की सभा (Meeting) या उत्सव (Celebration) के आरंभ होने का संकेत है। यह संदेश-संचार का परम्परागत सूचक है।

डुग्गी नीलामी-व्यवसाय से जुड़ी हुई है। यह जिस दिन नीलामी-बिक्री होती है उसी दिन, नीलाम के स्थल से कुछ दूरी पर नीलाम आरंभ होने के पूर्व से पिटवाई जाती है और जब तक नीलामी-बिक्री पूरी नहीं होती, लगातार पीटी जाती रहती है। इसका उद्देश्य जनसामान्य को नीलामी स्थल तथा नीलामी-बिक्री के प्रति आकृष्ट करना होता है।

आज डुग्गी वैयक्तिक तौर से होने वाले सामान के सार्वजनिक नीलाम तक सीमित रह गयी है। अन्यत्र इसका उपयोग नहीं होता। प्रस्तुत सर्वेक्षण में दो उदाहरणों में डुग्गी का उपयोग देखा गया। डुग्गी पीटनेवाला व्यावसायिक होता है और इन वस्तुओं के वैयक्तिक नीलामकर्ताओं से सम्बद्ध होता है।

हाथ उठाना- नीलामी-प्रक्रिया का एक अन्य अमौखिक लक्षण 'हाथ उठाना' है। नीलामकर्ता कभी कभी अपनी ओर (या क्रेता द्वारा) लगी बोली कुछ बढ़ाकर बोलता और क्रेताओं से उस बोली का अनुमोदन चाहता है। और समर्थन के लिये 'हाथ उठाने' के लिये कहता है। उदाहरणार्थ,

पुकारकर्ता- तुममें से किसी को मंजूर होवे तो हाथ उठावे।

तथा, क्रेता - एक सौ पाँच

पुकारकर्ता - एक सौ पाँच मिलते हैं साहब, हाथ उठाइये, एक सौ पाँच रुपये, ऐ

(देहली बैंक, साजसामान का नीलाम)

दृष्टि-संकेत (Facial Expression) - प्रायः देखा गया है कि बोली की पुकार के दौरान पुकारकर्ता क्रेताओं में से किसी एक को उकसाने के लिये दृष्टि संकेत करता है। उस समय निम्नलिखित प्रकार से मौखिक व्यवहार करता है।

पुकारकर्ता- बोलो बाबू, बहुत बढ़िया चीज़ है

क्रेता - सबका बोल लेने दो

पुकारकर्ता - ऐं, बोलो

क्रेता - अरे बोल रहे हैं, बोलने दो

पुकारकर्ता- ऐं! बोलो अस्सी रुपया अस्सी रुपया अस्सी रुपया अस्सी रुपया

(लखनऊ बैंक, साजसामान का नीलाम)

ऐसा ही एक अन्य उदाहरण,

पुकारकर्ता- कहाँ जा रहे हो सेठ

क्रेता- कहीं नहीं जाते हैं

पुकारकर्ता- दस हजार पाँच सौ। मेरी आँख से आँख मिला लो यहाँ क्या देख रहे हो---

(देहली, जेवरों का नीलाम)

कभी-कभी अंतिम बोली की स्वीकृति पर 'तीन' न कहकर दृष्टि-संकेत से क्रेता को बुलाकर माल देने का कार्य पूरा किया जाता है। दृष्टि-संकेत के साथ-साथ 'आइए' कहना आवश्यक सा हो जाता है।

विराम (Pause)— नीलामी-प्रक्रिया में विराम के प्रयोग का विशेष महत्व है। देखा गया है कि बोली की समाप्ति पर नीलामकर्ता 'एक दो' एक झटके (एक ही श्वास) में बोलता है। परन्तु तीन बोलने से पूर्व थोड़ा रुकता है ताकि कोई क्रेता बोली बढ़ाना चाहे तो बढ़ा सकता है। उदाहरणार्थ, 'नौ रुपया' बोलने के बाद 'दस रुपये' की बोली पुकारने पर 'दस रुपया एक दो ' बोलने में कोई विराम नहीं करता। क्योंकि जो स्थिति नौ रुपये की है, वही दस रुपये की थी। अतः एक ही श्वास में 'एक दो' बोल दिया जाता है।

कभी कभी इस विराम को अन्य प्रेरक शब्दों से भरा जाता है। इसमें कथन को कहने के 'हाँ साब और कोई', 'कोई और साहब बोली दे रहे हैं', 'Any further bid please'

इत्यादि कहकर बोली को बढ़ाने के लिये प्रेरित किया जाता है।

हत्था — नीलामी-प्रक्रिया में 'हत्थे' का प्रयोग किसी भी वस्तु के भाव बोलने के लिये किया जाता है। यह एक प्रकार की गुप्त-गणना-विधि (Fingers counting) है। जो अपने प्रारंभिक रूप में नीलामी-परिवेश में देखने को मिली। इसका प्रयोग मण्डियों में बहुतायत से होता है। इसमें एकपक्ष दूसरे पक्ष का अथवा एक ही पक्ष के सदस्य परस्पर एक दूसरे का हाथ जो रुमाल या तौलिये से ढका रहता है- की उंगली पकड़कर या मुट्ठी के ऊपर मुट्ठी मारकर, भाव बोलते हैं। भाव खुलने पर नीलामी- बोली की पुकार की जाती है। हाथ की प्रत्येक उंगली का एक अलग संकेत होता है। जिसे दोनों पक्ष के सदस्य (विक्रेता और क्रेता) आपस में समझते हैं। उदाहरणार्थ उंगली नंबर एक 5 रुपये की, पकड़ी दो 10 रुपये की तथा चारों उंगली 20 रुपये की संकेतक मानी जाती है। इन्हें क्रमशः पक्की पकड़ा और साफ़ो कहा जाता है।

सारांश

सारांश रूप से कहा जा सकता है कि भारतीय भाषाओं में सामाजिक जीवन के वर्तमान प्रकार्यों और प्रयोजनों के उपयोग के कारण अब प्रयुक्तिगत विस्तार तथा शब्दार्थगत विस्तार (Lex-ical expension) हो रहा है। कुछ भाषा प्रयुक्तियाँ निश्चित प्रकार्यों, परिवेशों तथा सीमाओं में प्रयुक्त हो विकसित होती हैं। सामाजिक परिवेशों तथा सांस्कृतिक संदर्भों से प्रभावित हो ये भिन्न भिन्न शैलियों में प्रतिबिंबित होती हैं। नीलामी बोली इसी का एक उदाहरण है। इस विशिष्ट व्यावसायिक पद्धति में वास्तविक प्रयोग में आने वाले वाक्य या भाषा ध्वनि के मौखिक एवं व्यावहारिक स्वरूप का अध्ययन इस परियोजना के मूल में है। व्यापार का एक विशिष्ट या पृथक स्वरूप भाषा के एक विशिष्ट या पृथक प्रभेद या प्रतिमान के निर्माण को प्रभावित करता है जिससे भाषा को कई नयी शैलियाँ और प्रयुक्तियाँ मिलने लगती हैं। भाषागत ऐसे ही भेदों और विकल्पनों का नीलाम के सामाजिक परिप्रेक्ष्य में निरीक्षण तथा समाजभाषाविज्ञान के एक नये सैद्धान्तिक पक्ष अन्तर-क्रियात्मक समाजभाषाविज्ञान की आधारभूमि पर उसका विश्लेषण इस परियोजना का मूल उद्देश्य रहा है। इस अध्ययन से यह निष्कर्ष सहज ही सम्मुख आते हैं कि किसी भी प्रयुक्ति का स्पष्ट प्रत्यभिज्ञान उसके घटना निरूपित प्रभेदक अभिलक्षणों के आधार पर किया जा सकता है।

ये प्रभेदक अभिलक्षण स्वनिमिक स्तर से लेकर शब्द और वाक्य तक के स्तरों में मिलते हैं। नीलामी-प्रयुक्ति में स्वनिमिक-स्तर पर सुर अर्थ-भेदक है।

भाषा की संरचनात्मक कमज़ोरियाँ भाषायी-विकल्पन में सहायक होती हैं।

नीलामी-प्रयुक्ति में क्षेत्रीय पृष्ठभूमि तथा व्यावसायिक-दक्षता से प्रयोक्ता-सापेक्ष-स्वनिमिक-अन्तर मिलता है। इसे वाक्-वेग में देखा जा सकता है। इसके कारण होने वाला स्वनिमिक-विकल्पन ध्वनि-लोप है।

वंशानुगत पेशे या व्यवसाय अपने परंपरागत ढर्रे में बंधे होने के कारण भाषिक-स्वरूप को सुरक्षित रखते चले आ रहे हैं। ये जीवन-यापन के आधुनिक साधनों के बीच रहने पर भी वर्ग-चेतना बनाये रखने तथा परस्पर व्यावसायिक-भेद न लाने के कारण भाषा में परिवर्तन करना उचित नहीं समझते।

भाषा की औपचारिक या आधिकारिक शैली भाषा में किसी प्रकार का स्थायी अभिनव-परिवर्तन न कर पाने के कारण किसी नये प्रतिमान का आधार भी नहीं बन पाती।

नीलामी-प्रयुक्ति में संदर्भ भाषा के नियामक रूप में मिलता है।

समूहिक बिक्री-स्थल जातीय-सांस्कृतिक एवं सामाजिक एकता को दृढ़ बनाने में सहायक होते हैं। नीलामी-बिक्री इसके का सुन्दर उदाहरण है।

सामाजिक-गतिशीलता तथा सामाजिक स्थिरता भाषा-विकास में सहायक होती। जिससे एक ओर भाषा में नये-नये प्रतिमान मिलते हैं तो दूसरी ओर प्राचीन रूप सुरक्षित रहते हैं।

भाषा में प्रयोग से उठ जाने पर कोई शब्द, वह अपने स्थानापन्न समानार्थी शब्द की तुलना में 'हीन', 'निम्न' और 'तुच्छ' अर्थ का द्योतक हो जाता है।

नीलाम-में समय की कमी, उत्तेजना, उत्सुकता तथा असमंजस की मनोदशा एवं व्यावसायिक कौशल भाषा में प्रयत्नलाघव का कारण होते हैं और ऐसे कारण नीलामी-प्रयुक्ति में संक्षिप्त-नीलामी-वाक् का निर्माण करने में सहायक होते हैं। इस प्रकार की विशिष्ट सम्प्रेषण-व्यवस्था व्यवसाय-जनित-भाषायी लक्षणों का विकास करती है।

वस्तु की स्वदेशी बाज़ार में मांग, वस्तु के मूल्य को प्रभावित करती है।

नीलामी-प्रयुक्ति में पुनरावृत्ति संदर्भ या प्रसंग से जुड़ी होती है। पुनरावृत्ति व्यक्ति की विचारधारा के परिवर्तन में सहायक होती है।

वाक्-चातुर्य-नीलामी-व्यवसाय का अनिवार्य अंग है। वाक्-चातुर्य अत्यंत गतिशील सामाजिक संगठन वाले शहरों तथा व्यक्ति की व्यावसायिक दक्षता और अभ्यास से जुड़ा होता है। अन्तर-व्यक्तिगत-वाक्-चातुर्य नीलामी-प्रयुक्ति में पुनरावृत्ति के द्वारा तथा वाक्-वेग में हस्तक्षेप के मध्य देखा जा सकता है।

नीलामी-व्यवसाय में नकारात्मकता बोधक शब्द तो मिलते हैं। परन्तु स्वीकारात्मकता का भाव रहने पर भी स्वीकृति सूचक कोई शब्द नहीं मिलता। 'हाँ' के स्थान पर 'ठीक', 'चलो', 'आदर' आदि प्रयोग होते हैं।

एक वाक्य में क्रियापद के न रहने पर केवल संज्ञा और विशेषण से मंतव्य स्पष्ट हो जाता है। वाक्य में क्रियायें प्रायः छोड़ दी जाती हैं। नीलामी-प्रयुक्ति में अन्य संवर्गों की अपेक्षा संज्ञा और संख्या सूचक विशेषण अधिक प्रयोग होते हैं।

नीलामी-प्रयुक्ति में विज्ञापनादि शैलियों का प्रयोग क्रेता के मनोविज्ञान को प्रभावित करने के लिये होता है। यह वाक्-चातुर्य भी है।

नीलामकर्ता और क्रेता दोनों के पास समय का अभाव सांस्कृतिक शिष्टाचार की औपचारिकता के पालन में बाधक होता है अर्थात् समय का अभाव सामाजिक-व्यवहार को प्रभावित करता है।

अथवा कमेटी के द्वारा भी पूरा हुआ समझा जाता है।

यह नीलाम की एक सामान्य प्रक्रिया है, जो थोड़े बहुत भेद के साथ सभी वस्तुओं की नीलामी में एक सी रहती है। नीलामी बिक्री में वस्तु का मूल्य यदि अपेक्षित मूल्य से अधिक ऊपर नहीं चढ़ता तो वस्तु अनबिकी कर दी जाती है और समयान्तर पर पुनः नीलाम की जाती है। नीलामी-बिक्री में प्रायः लागत से दुगुना अधिक लाभ प्राप्त होता है इसलिये यह व्यवसाय सभी नगरों में व्यापक है। वस्तु का लाभ या घाटे में बिकना या न बिकना, जन में उत्साह करने की बराबर होड़ इत्यादि वस्तु की उपयोगिता, जनता में उसकी माँग, वस्तु के आकार-प्रकार या हालात पर बहुत निर्भर करता है। नीलामी विधि द्वारा बिकी वस्तुओं में कुछ दोष या कमी होने पर, नीलामकर्ता पर किसी प्रकार का दायित्व नहीं रहता। परन्तु इसके विपरीत बिक्री की सामान्य-विधि से वस्तु की उपयुक्तता की पूरी जिम्मेदारी विक्रेता की रहती है।

नीलाम में बिक्री की वस्तु के प्रत्यक्ष रहने या न होने के आधार पर नीलामी-विधि के दो मुख्य भेद मिलते हैं। एक जिसमें बिक्री की जाने वाली वस्तु या सम्पत्ति क्रेताओं के सामने प्रत्यक्ष रहती है। वस्तु का प्रदर्शन नीलाम से एक दिन पूर्व या नीलामी-बिक्री के समय पर किया जाता है। इसमें वस्तु क्रेता को दी जाती है। इसमें कोई भी बालक या प्रौढ़ पुरुष अथवा महिला को बोली लगाने का अधिकार होता है। ऐसे नीलाम बिक्री की नई या पुरानी उपभोक्ता वस्तु (Consumers goods) साजसामान, फर्नीचर यांत्रिक उपकरण, पहनने की वस्तु, सम्पत्ति यथा मकान, दुकान, पशु, औषधि तथा कृषि-उत्पाद (Agricultural product) और धातुओं का हो सकता है। यह सार्वजनिक नीलाम है। जो किसी भी स्थल पर हो सकता है। इसके विपरीत कोर्ट के नीलाम हैं जिसमें आम व्यक्ति बोली लगाने का अधिकारी नहीं होता। दूसरे, जिसमें बिक्री की वस्तु सामने नहीं होती और न बोली लगाने वाले को तुरंत प्राप्त होती है। वस्तु के अभाव में उसके आगे माह में होने वाले मूल्य तय किये जाते हैं। यह सट्टा है। इसे वायदे का व्यापार (Stock exchange) भी कहा जाता है। सट्टा गुड़, चीनी, अनाज, रुई, सोना, चाँदी जैसी वस्तुओं का होता है। (इस परियोजना के सर्वेक्षण के दौरान कानपुर शहर में पानी (परनाले का पानी) का सट्टा, राजनीतिक चुनाव का सट्टा के उदाहरण भी मिले) आज सरकार द्वारा वैधानिकतौर पर सट्टे पर प्रतिबंध है। परन्तु नीलाम को उसी प्रकार मान्यता प्राप्त है जिस प्रकार किसी काल में कुछ को थी। इस शोध-अध्ययन का संबंध प्रथम विधि से है।

नीलामी परिवेश में कुछ व्यक्तियों की महत्वपूर्ण भूमिका होती है। प्रथम वस्तु या सम्पत्ति के मालिक या प्रेरक की। द्वितीय, नीलामकर्ता और बोली के पुकारकर्ता की तथा तीसरे क्रेता की। वस्तु की खरीद के प्रसंग (Context) में वस्तु के मालिक प्रेरक और नीलामकर्ता की तथा बिक्री के प्रसंग में नीलामकर्ता और क्रेता की। वस्तु का मालिक अपना माल नीलामकर्ता के पास नीलामी-बिक्री करवाने के लिये

जाता है (सरकारी संपत्ति या सरकारी कार्यालयों में पड़ा लावारिस सामान इसका उदाहरण है) नीलामकर्ता उसकी नीलामी की व्यवस्था करता और बोली की पुकार करता या करवाता है। क्रेता बोली लगाकर, माल क्रय करता है। इस प्रकार वस्तु के मालिक और क्रेता के बीच नीलामकर्ता मध्यस्थ होता है। नीलामी परिक्षेत्र में इसे आढ़ती कहते हैं। परन्तु आमबोलचाल में मध्यस्थ की भूमिका करने वाले को 'बिचौलिया' या 'दलाल' कहा जाता है। ये वस्तु के मालिक से अपना निश्चित प्रतिशत जो प्रायः $6\frac{1}{2}\%$, $6\frac{1}{2}\%$ या 12% तक होता है, लेकर माल का नीलाम करता है। ये नीलामकर्ता नीलामी-व्यवसाय के लिये अधिकृत या अनुज्ञप्त (Licensed) व्यक्ति होता है। सरकारी नीलामी में ऐसी कोई शर्त नहीं होती।

परिशिष्ट - 2

अध्ययन का क्षेत्र

अध्ययन के निष्कर्ष हिन्दी भाषी दो भौगोलिक बोली क्षेत्रों में स्थित नगरों के नीलामी-सर्वेक्षण पर आधारित है। एक उत्तर प्रदेश की पूर्वमध्य सीमा पर स्थित नगर लखनऊ जो प्रमुख रूप से अवधी भाषी है तो दूसरे उसकी पश्चिमी सीमा पर स्थित नगर हापुड़ एवं उत्तर प्रदेश की इसी सीमा से लगा शहर देहली है। हापुड़ प्रमुख रूप से खड़ीबोली भाषी जिला है (जिसमें निकटवर्ती शहरों की ब्रजभाषा भी सुनाई देती है) तो देहली में खड़ीबोली के साथ हरियाणवी आदि का मिश्रित रूप आम बोलचाल में है। थोड़े बहुत अन्तर से बोली जाने वाली ये बोलियाँ एक भाषा-परिवार की हैं। इन नगरों में सामान्य व्यवहार की एक भाषा (Common language) हिन्दी है। लखनऊ और देहली दोनों मुगलकालीन सभ्यता के प्रतीक तथा हिन्दी भाषा के प्रचार प्रसार के केन्द्र रह चुके हैं। देहली व्यापार का आकर्षक केन्द्र रह चुका है। परन्तु देश के भारत और पाकिस्तान दो राज्यों में विभाजन, जमींदारीप्रथा की समाप्ति, हिन्दी को इन राज्यों की भाषा के रूप में स्वीकृति के साथ नयी औद्योगिक सभ्यता के विकास के साथ पनपती हुई व्यावसायिक मनोवृत्ति से इन नगरों की जीवन-शैली में अचानक एक बड़ा बदलाव आ गया है। हापुड़ सदैव से देश में कृषि-उपज (Agricultural products) की मण्डी के लिये प्रसिद्ध रहा है। वास्तव में इसे नीलामी सौदों और सट्टों का शहर कहना उपयुक्त है। यहाँ फल, सब्जी, अनाज, गुड़, लकड़ी, चमड़े के नीलाम से लेकर सोने-चाँदी के सट्टे से पाने तक के सौदे होते हैं। इन विविध भाषायी क्षेत्रों में नीलामी-बोली की परंपरा अपने वैविध्य रूप में वर्तमान रही है। यहाँ कई सामाजिक समूहों में मिलने चुने भाषायी भेदों के अतिरिक्त कुछ समानता (Homogeneity) संस्कृति (Culture), सगोत्र संबंधों (Kinship) तथा सामाजिक संगठनों (Social organizations) की मिलती है। अध्ययन में तुलनात्मक दृष्टि रखने के कारण इन शहरों के निकटवर्ती क्षेत्रों यथा, लखनऊ के पूर्व में बनारस तक तथा हापुड़ फैजाबाद गाजियाबाद आदि नगरों के नीलाम भी देखे परखे गये हैं।

इन विविध भाषायी क्षेत्रों से नई और पुरानी वस्तुओं के नीलामी-परिवेश का सर्वेक्षण कर दो व्यवस्थाओं में सम्पन्न नीलामी से आँकड़े चुने हैं। एक व्यवस्था सरकार द्वारा संचालित नीलाम से संबंधित है और दूसरी वैयक्तिक नीलाम से। सरकारी नीलाम में मुख्य दो भेद देखे गये। एक विभागीय नीलाम (Departmental Auction) और दूसरा गैरविभागीय नीलाम (Nondepartmental Auction) विभागीय नीलाम के अन्तर्गत सरकारी कार्यालयों में अपने विभाग से संबंधित नई और पुरानी

वस्तु अथवा सम्पत्ति का नीलाम होता है। नीलाम की व्यवस्था कार्यालयों के/अनुरक्षण विभाग(Mainte-nance department) द्वारा की जाती है। यह नीलाम कार्यालय के वरिष्ठ अधिकारियों के निरीक्षण में सम्पन्न होता है। कुछ सरकारी कार्यालयों में नीलाम के लिये विशिष्ट अधिकारी नियुक्त हैं। इस व्यवस्था में नीलामी-प्रक्रिया के दौरान बोली की पुकार अधीनस्थ कर्मचारी करते हैं जो वैयक्तिक या पेशेवर नीलामकर्ताओं की अपेक्षा नीलामी-कौशल में दक्ष नहीं होते। फलस्वरूप नीलामी-प्रयुक्ति 'नीलामी-शैली' से अलग-अलग रहते हैं। सरकारी-नीलामी बोली के नमूने निम्नलिखित स्थानों के नीलाम से लिये गये हैं। नई दिल्ली के 'दिल्ली विकास' प्राधिकरण' (Delhi Development Authority) के कार्यालयी नीलाम, नई दिल्ली रेलवे स्टेशन के गोदाम संख्या 49। में 'बिना छुड़ाये तथा असंबंधित सामान का नीलाम' तथा नई दिल्ली के पालम हवाई अड्डे पर 'गलत रखा और रोक रखा गया सामान यूनिट' (Cus-toms International Arrival Hall) में स्वदेशी और विदेशी सामान का नीलाम, जिसे छ माह की अवधि तक वस्तु का मालिक छुड़ाने न आया हो।

गैर विभागीय नीलाम के अन्तर्गत वह उदाहरण है जहाँ वैयक्तिक नीलामकर्ताओं के द्वारा सरकारी वस्तु की नीलामी-व्यवस्था की जाती है। ये नीलामकर्ता सरकार द्वारा अनुज्ञप्त और अधिकृत होते हैं और अपनी सुविधानुसार नीलाम का विज्ञापन कर नीलाम की तिथि, स्थान औरनियम एवं बिक्री संबंधी शर्तें निश्चित करते हैं। ये वस्तुतः आढ़ती (Commission Agent) होते हैं। ये अपना एक निश्चित प्रतिशत, जो प्रायः 12 या 12 $\frac{1}{2}$ प्रतिशत होता है, लेकर नीलाम करते हैं। इनमें नीलामी व्यवसाय पीढ़ी-दर-पीढ़ी होता आ रहा है। फलस्वरूप इनकी वाक्ध्वनि (Speech) 'नीलामी शैली' से प्रभावित रहती है। इस परियोजना में गैरविभागीय नीलाम का एक उदाहरण दिल्ली के किशनगंज मोहल्ले में मैसर्स भंडारी एन्टरप्राइज़ेज के गोदाम में आग लगने से नष्ट हुये कपड़ों का जीवनबीमा आयोग की ओर से करवाये गयेनीलाम का है। नीलामकर्ता नीलाम का व्यवसायी है।

वैयक्तिक नीलामी में पूरी व्यवस्था नीलामकर्ता के परिवार के सदस्य अथवा उसके सहकारी ही रखते हैं। ये पेशेवर नीलाम करते रहने के कारण नीलामी बोली की विशिष्टता को सुरक्षित रखे हैं। इनके अन्तर-क्रियात्मक-व्यवहार नीलामी शैली से प्रभावित होते हैं। इस सर्वेक्षण में दो वस्तुओं के वैयक्तिक नीलामी के उदाहरण लिये हैं। एक उपभोक्ता-सामग्री (Consumers goods) तथा साजसामान फर्नीचर आदि का नीलाम। यह लखनऊ के गोपाल एण्ड ब्रादर्स तथा एमरन एण्ड संस द्वारा किया गया। दूसरे लकड़ी तथा कृषि-उपज में फल, सब्जी, गुड़ और धान का नीलाम। लकड़ी के नीलामी-उदाहरण लखनऊ से 'बनारसी दास शिवनन्दन प्रसाद आढ़ती' की टाल पर हुये नीलाम हैं, फल के नीलाम का उदाहरण एशिया की सबसे बड़ी तथा देश में फल वितरण की रीढ़ स्वरूप आज़ादपुर मण्डी, देहली, फल

बागू मण्डी, हापुड़ से लिये हैं। सब्जी की नीलामी बोली के आंकड़े हापुड़ के पक्काबागू मण्डी एवं गाजियाबाद क्षेत्र से लिये हैं। इसी प्रकार गुड़ की नीलामी का नमूना पक्काबागू मण्डी, हापुड़ से लिया है। पान की नीलामी के आंकड़े लखनऊ के पानदरीबा मण्डी से चुने हैं। इस प्रकार कुल एकत्र दस आंकड़ों में छः उदाहरण साजसामान और उपभोक्ता-सामग्री के तथा चार उदाहरण अन्य विविध वस्तुओं के हैं।

यद्यपि नीलाम नयी अथवा पुरानी इस्तेमाल की हुई वस्तु यथा, यांत्रिक उपकरण, उपभोक्ता सामग्री, मनोरंजन की वस्तु, घरेलू उपयोग के बर्तन, लकड़ी, अनाज, फल, फूल, सब्जी, लोहे, चमड़े, सोने, चाँदी आदि धातु, व्यक्तिगत और राजकोष सम्पत्ति यथा, ज़मीन, जायदाद, पशु, आभूषण इत्यादि किसी भी वस्तु का हो सकता है। परन्तु प्रस्तुत परियोजना में टेपरिकार्डर, घड़ी, रेफ्रीजरेटर, टाइप-राइटर, मोटरसाइकिल, रेडियोग्राम, फ्रिज, रिकार्ड प्लेयर, सीविंग मशीन, हेयर ड्रायर इत्यादि यांत्रिक उपकरण; सोफासेट, पलंग, ड्रेसिंग टेबुल, डाइनिंग टेबुल, फ्लावर-फ्रेम, छोटी मेज़, स्टूल, आलमारी, आदि फर्नीचर; खिलौने ताश आदि मनोरंजन की वस्तुएं पुराने जूतों से लेकर सलवार, कुर्ते, दुपट्टे, साड़ी, सफारी सूट, टाई, शर्ट, पैंट पजामा, निकर, टीशर्ट, अंडरवियर इत्यादि पहनावे की वस्तुएं, पलंग की निवाड़, कांचचीनी के बरतन, टोस्टर, ज़री आदि उपभोक्ता सामग्री तथा खाद्यपदार्थों में पान, गुड़, गाजर, फूलगोभी, पत्तगोभी, धनियाँ, टमाटर, सेब, अंगूर, पपीता, बेर इत्यादि की नीलामी से आंकड़े लिये हैं। इसी प्रकार नयी वस्तुओं में दुकानों, साइकिल/स्कूटर स्टैंड के एक वर्ष के ठेके के नीलाम, सूट और सूरिया बाजार के नीलाम, आग और पानी से नष्ट हुये नये कपड़ों के नीलाम तथा इमारती लकड़ी के नीलाम से नमूने एकत्र किये हैं।

ये आंकड़े विविध मापतौलों से बेची जाने वाली वस्तुओं का प्रतिनिधित्व करते हैं। उदाहरणार्थ, यांत्रिक उपकरण और फर्नीचर इत्यादि फुटकर बेचे जाते हैं। परन्तु खुले(Loose) या आकार में कई छोटी-छोटी वस्तुयें ढेर के रूप में नीलाम होती हैं। यथा, जूते, कपड़े, बर्तन, सुरियाबाद, सूट, पान, फल, सब्जी, गुड़, लकड़ी का नीलाम इसी प्रकार होता है। कुछ खुली वस्तुओं में माल जिस वाहन में आता है उस पूरे वाहन के आधार पर नीलामी तौल में बिकता है। उदाहरणार्थ, गुड़ एक बुग्गी के आधार पर जिसमें लगभग तीन-चार मन गुड़ रहता है, पत्तागोभी, फूलगोभी एक रिक्शा के आधार पर जिसमें लगभग बारह या तेरह से लेकर बीस से पचीस तक फूल आते हैं, खाद का नीलाम बोरी की गिनती में तो सेब और अंगूर पेटी की गिनती में बिके होते हैं। गाजर, धनियाँ, बेर, पपीता इमारती लकड़ी के ढेर के रूप में नीलाम होते देखी गयी। पान और टमाटर जैसी सब्जी टोकरी के माप से बेची जाती है। इन वस्तुओं की मापतौल भिन्न-भिन्न होती है

यथा, गुड़ भाटो (5 किलो, 10 किलो, 20 किलो) या ढेली या डब्बा ($2\frac{1}{2}$ किलो) में रखता है। लकड़ी के कोयर की माप फुट बैग से होती है।

इसी प्रकार की भिन्न श्रेणी पर मिलने वाली क़ीमतों के उदाहरण इस सर्वेक्षण में लिये गये हैं। निम्नतम क़ीमत दस रुपये टेबिल लैंप की तो उच्चतम क़ीमत पैंतालीस हज़ार रुपये आग से नष्ट हुये कपड़ों के ढेर की आँकी गई।

नीलामी-प्रवृत्ति को प्रभावित करने वाले दो तत्व और हैं- स्थान वैविध्य और स्थल वैविध्य। देखा गया है कि यदि नीलाम का स्थान और स्थल बदलता है तो नीलामी-प्रवृत्ति में शैलीगत बदलाव आता है। नीलाम किसी भी महानगर छोटे नगर तथा गाँव में हो सकता है। यही सर्वेक्षण एक बड़े शहर तक सीमित रखा है। यहाँ चर्चा प्रसंगानुकूल है कि कुछ शहर किसी विशिष्ट चीज़ की नीलामी के लिये प्रसिद्ध हो जाते हैं। उदाहरणार्थ , बाराबंकी के निकट देवा में पशुओं का नीलाम तो चाय का नीलाम असम में होता है। सड़क के फुटपाथ पर कपड़ों के थान का नीलाम लखनऊ में देखने को मिला। नीलाम किसी भी प्रतिबन्ध स्थल (Prohibited Area) यथा फोर्ट[1] इत्यादि में और किसी भी सार्वजनिक स्थल (Public Place) यथा, थोक मंडी, टाल, बाज़ार, फुटपाथ, किसी नीलामकर्ता के मकान के हाल, खुले प्रांगण, कार्यालय, रेलगाड़ी, बस, मंदिर[2], चौपाल में हो सकता है। इनमें मण्डी (थोक) के अतिरिक्त कोई स्थल स्थिर नहीं होता। अर्थात् कृषि-उपज से अतिरिक्त वस्तुओं की नीलामी के स्थान बदलते रहते हैं। ये स्थान विशेष परिस्थितियों में बदले जाते हैं। इस सर्वेक्षण में थोक मण्डी और टाल जैसे व्यावसायिक स्थलों या 'स्थिर अड्डों' के नीलाम से लेकर रेलवे स्टेशन और हवाई अड्डे जैसे अत्यन्त गतिशील स्थलों तक से नीलामी आँकड़े एकत्र किये हैं। एक बड़े हाल में हुये नीलाम से लेकर खुले प्रांगण अथवा मैदान में हुये नीलाम से नमूने चुने हैं। [illegible] के वैयक्तिक नीलाम किसी बड़े हाल में होते देख गये। प्रायः सभी प्रकार के सार्वजनिक-नीलाम खुले और विस्तृत स्थलों पर होते हैं ताकि बिक्री का माल विधिपूर्वक फैलाकर दिखाया जा सके तथा अधिक संख्या में क्रेताओं (Bidders) को समायोजित (Accomodate) किया जा सके।

नीलामी से पूर्व की व्यवस्था और नीलाम का प्रबंध नीलामी-प्रवृत्ति को व्यापक रूप से प्रभावित करते हैं। नीलाम में व्यवस्था की औपचारिकता सरकारी नीलामों में देखने को मिलती है। खुले

1- हैदराबाद के निज़ाम के आभूषणों के नीलाम के लिये सुप्रीमकोर्ट में रिट की योजना बनी थी।

2- दक्षिण भारत में गुरुवयूर (Guruvayur) शहर के मंदिर में [illegible] भक्तों द्वारा चढ़ाये गये और मंदिर के अधिकारियों द्वारा नीलाम से बेचे गये (हिन्दुस्तान टाइम्स, फरवरी 24,1980)

प्रांगण में पंडाल के भीतर नीलामकर्ता अधिकारियों तथा संबंधित कर्मचारियों के लिये कुर्सी, मेज, ध्वनि-विस्तारक, मंच पर व्यवस्थित किये जाते हैं। इसी प्रकार मंच से नीचे कुछ दूरी पर क्रेताओं के लिये बैठने के लिये कुर्सियां रखते हैं। क्रेताओं की अधिक संख्या होने पर ध्वनि विस्तारक (Mic) की अत्यन्त आवश्यकता होती है। व्यवस्था में अनौपचारिकता सामानभान और लकड़ी के वैयक्तिक नीलाम तथा मंडियों में देखी गई। यहाँ नीलामकर्ता और पुकारकर्ता तथा क्रेता वस्तु के पास खड़े खड़े सौदा तय कर लेते हैं। यह व्यवस्था बिक्री की वस्तु, बिक्री के स्थल तथा वस्तु-बिक्री के अधिकारियों पर निर्भर करती है। व्यवस्था का प्रभाव जहाँ एक ओर बिक्री की वस्तु के सौदा तय होने की अवधि को प्रभावित करता है वहीं दूसरी ओर नीलामकर्ता और क्रेता के अन्तर-क्रियात्मक-व्यवहार को प्रभावित करता है फलस्वरूप एक ओर भाषा में कृत्रिम औपचारिक शैली का नमूना मिलता है तो दूसरी ओर संबंधों की निकटता के कारण शैली में अनौपचारिक सरलता का। इस प्रकार इस सर्वेक्षण में औपचारिक और अनौपचारिक दोनों व्यवस्थाओं में सम्पन्न नीलामी को देखा गया है।

नीलामी प्रयुक्ति में वैविध्य नीलाम के विज्ञापन के आधार पर देखा गया। नीलाम की पूर्व व्यवस्था में विज्ञापन का स्थान महत्वपूर्ण है। विभिन्न प्रकार के नीलामों में विज्ञापन के विभिन्न माध्यम हैं। प्रायः सरकारी नीलामी का विज्ञापन समाचार पत्रों के माध्यम से होता है। विज्ञापन नीलाम की निश्चित तिथि से एक या दो दिन पूर्व किया जाता है। विज्ञापन में नीलाम का स्थान, बिक्री की जाने वाली वस्तुओं की सूची, उनका आकार-प्रकार, हालत, बिक्री फुटकर है या ढेर के रूप में, बिक्री की शर्तें पैसा जमा करने और टैक्स आदि से संबंधित विवरण दिया जाता है। ऐसे विज्ञापन कार्यालय के संबंधित अधिकारी के नाम और पद से होते हैं। वैयक्तिक नीलाम में यदि सजावट का सामान, फर्नीचर यांत्रिक उपकरण इत्यादि उच्च मूल्य की वस्तुयें हैं तो उनका विज्ञापन समाचार पत्र के माध्यम से होता है। इसमें नीलाम का स्थान, तिथि और नीलाम का समय आदि विज्ञापित किया जाता है। इनमें सरकारी नीलामी-विज्ञापन के समान टैक्स पैसा जमा करने या बिक्री संबंधी किसी प्रकार की कोई शर्त, फर्म के मालिक का नाम या पद इत्यादि किसी का विवरण नहीं होता। कभी कभी ऐसे नीलामों के विज्ञापन परचे छपवाकर भी किये जाते हैं। ये हिन्दी और अंग्रेजी दोनों भाषाओं में होते हैं। वैयक्तिक नीलामी में विज्ञापन का एक प्राचीन तरीका ढोल पिटवाना लखनऊ जैसे शहरों में आज भी प्रचलित है। यह वस्तुतः नीलाम के प्रति ध्यान आकृष्ट करने की एक विधि है। प्रतिदिन होने वाली वस्तुओं की नीलामी के स्थान निश्चित होते हैं। इसलिये विज्ञापन के लिखित माध्यमों की आवश्यकता नहीं होती। सर्वसाधारण को इसकी पूर्व जानकारी होती है। कृषि उपज में आढ़ती, किसान और व्यापारी परस्पर मौखिक समझौते से माल लाते और खरीदते हैं। इस प्रकार प्रस्तुत प्रायोगिक परियोजना में समाचार पत्रों तथा परचों के द्वारा होने

निरीक्षण तथा परस्पर सम्पर्क के द्वारा विज्ञापित नीलामी-विज्ञप्तियों के नमूने लिये गये है।

नीलामी-प्रवृत्ति में वैविध्य लाने वाला एक अन्य महत्वपूर्ण तत्व नीलाम का समय है। कृषि-उपज से अतिरिक्त वस्तुओं या सामग्रियों के नीलाम का नियत और निश्चित समय नहीं होता। यह किसी भी वर्ष, किसी भी माह और किसी भी सप्ताह में किसी भी दिन हो सकते है। सरकारी कार्यालयों की सामग्री में नीलाम प्रायः वर्ष में एक बार या छः माह में एक बार अथवा जब कार्यालय विशेष का इस्तेमाल माल जिसकी मरम्मत न हो सके, नीलाम किया जाता है। मकान और दुकानों के नीलाम इमारत के तैयार हो जाने पर तथा सरकारी ठेकों के नीलाम आवश्यकतानुसार नीलाम किये जाते है। ये रविवार से अतिरिक्त किसी कार्य दिवस में किये जाते है। पेशेवर नीलामकर्ताओं के द्वारा सामान्यतया नीलाम माह में एक, दो या तीन तक किये जाते है। इनका औसत नीलामकर्ता के जनसम्पर्क और नगर के विस्तार पर आधारित होता है। ऐसे नीलाम प्रायः रविवार या किसी छुट्टी के दिन किये जाते है ताकि क्रेताओं का जमाव अच्छी संख्या में हो सके। ऐसे नीलामकर्ताओं के द्वारा उपभोक्ता सामग्री के नीलाम कभी कभी विशिष्ट अवसरों यथा, जैसे- लगनों, त्योहारों आदि पर भी होते देखे गये है। परन्तु कृषि-उपज में फल सब्जी, लकड़ी इत्यादि का नीलाम मण्डी की छुट्टी का दिन रविवार को छोड़कर प्रतिदिन होता है। पान का नीलाम सप्ताह में दो बार होता है। मंडियों में माल का कम या अधिक आना फसल पर बहुत निर्भर करता है। कुछ मण्डी में देखा गया कि मण्डी में इतवार छुट्टी का दिन होने के कारण सोमवार को अधिक माल आता है। इसी प्रकार पूरे सप्ताह में तैयार और अनबिका माल मंडियों में शनिवार के दिन अधिक आता है। माल अधिक आने पर क्रेता अधिक संख्या में तथा दूर-दूर के शहरों से एकत्र होते है। इन मंडियों में प्रतिदिन के खरीदार यथा, कच्चे और पक्के आढ़तियों से अतिरिक्त फुटकर व्यापारी और स्वयं उपभोक्ता भी सामान खरीदते देखे गये।

विभिन्न वस्तुओं की नीलामी, बिक्री की वेला तथा बिक्री-काल (Duration of auction sale) अलग अलग रहता है। सामान्यतया के सरकारी नीलाम बहुधा प्रातः 10 बजे से लेकर शाम 5 बजे के मध्य होते है। यदि नीलामी मद अधिक है तो कार्यालय की कार्य-अवधि (Off-ice hours) के बाद भी नीलामी-बिक्री चालू रहती है। निर्धारित समय तक नीलाम की औपचारिकताओं या पूर्व व्यवस्था आदि पूरी न हो पाना अथवा बोली लगाने वाले क्रेताओं का अच्छा जमाव न होने के कारण विज्ञापित समय से कुछ विलम्ब से नीलामी बिक्री आरंभ होना, सरकारी नीलामी में आम बात है। यह विलंब नीलामी-प्रवृत्ति को भिन्न भिन्न रूपों से प्रभावित करता है। नीलाम प्रायः 9 या 10 बजे से आरंभ हो, दो तीन घंटे चलती है। कृषि-उपज में फल, सब्जी पान की नीलामी मण्डी खुलने के समय प्रायः 6 या 7 बजे से आरंभ हो कर बाजार के खुलने के समय तक चलती रहती है। इसके विपरीत

देखा लकड़ी के नीलाम में देखी गयी। लकड़ी का नीलाम सायंकाल 6 या 7 बजे से आरंभ हो रात्रि 10 या 11 बजे तक चलता है। सायंकाल रखने का मुख्य कारण व्यापारियों की सुविधा है। इस समय व्यापारी वर्ग अपने दुकान के काम से निवृत्त हो अच्छी संख्या में कच्चा माल लेने के लिये एकत्र होते हैं। लकड़ी भी नेपाल की तराई तथा दूर के जंगलों से आने के कारण शहर तक देर से पहुँच पाती है। इस प्रकार प्रस्तुत परियोजना में नियत या अनियत अथवा निश्चित और अनिश्चित समय पर होने वाले नीलामों, जिन में तीन भिन्न समयों में होने वाले नीलामों तथा दो भिन्न अवधियों तक चलने वाले नीलामों से आँकड़े लिये हैं।

देखा गया है कि वस्तु का वैविध्य, उसकी उपयोगिता तथा स्वदेशी बाज़ार (Domestic Market) में उसकी माँग, नीलामी-बिक्री की अवधि को प्रभावित करती है। जो सम्मिलित रूप से नीलामी-प्रयुक्ति में वैविध्य के मुख्य कारण हैं। सर्वेक्षण के दौरान ऐसा भी देखा गया है कि कुछ वस्तुओं के लिये आधे मिनट से लेकर दो मिनट तक और 10 मिनट से लेकर 15 मिनट तक बोली की पुकार होते रहने पर भी वे अनबिकी रहीं। उदाहरणार्थ, दिल्ली विकास प्राधिकरण द्वारा नीलाम की गई दुकानें। ये सरकार द्वारा आरक्षित मूल्य (Reserve price) से अधिक की बोली न पहुँचने पर अनबिकी रहीं।

नीलामी शर्तों में वैविध्य देखा गया। नीलाम की शर्तें नीलामी-प्रयुक्ति को आवश्यक रूप से प्रभावित करती हैं। प्रथम शर्त बिक्री की जाने वाली वस्तु की अवस्था या हालत की रहती है। सरकारी वस्तु जिस हालत में होती है, उसी हालत में (As is where is' or' As it is where it is) बिकने को जाती है। इसमें क्रेता निश्चिंत हो रकम चढ़ाते और उत्सुकता से भाग लेते देखे गये परन्तु वैयक्तिक नीलामों में इस प्रकार की कोई शर्त निश्चित नहीं होती। यहाँ नीलामकर्ता नीलाम से पूर्व फर्नीचर तथा यांत्रिक उपकरणों इत्यादि की उच्च कीमत प्राप्त करने के लिये उनके आकार प्रकार को आकर्षक बना देते हैं फलस्वरूप ऐसी वस्तुओं की बोली लगाते समय क्रेता शंकालु होते देखे गये। यहाँ दोनों प्रकार से बिक्री की गई वस्तुओं की नीलामी -प्रयुक्ति को लिया गया है। नीलामी प्रयुक्ति में वैविध्य प्रतिभागियों के स्तर पर देखा गया। उनकी आयु, लिंग, जाति, धर्म, स्थान, शिक्षा, मातृभाषा तथा व्यवसाय अनिवार्य रूप से प्रयुक्ति को प्रभावित करते हैं। नीलामकर्ता सभी पुरुष होते हैं। इनमें नाबालिग, युवक और वृद्ध होते हैं। नाबालिग नीलामकर्ता का उदाहरण लखनऊ की पानमण्डी में सम्मुख आया। जो अपने संरक्षकों के साथ बोली की पुकार का अभ्यास करते और नीलामी कला में दक्ष होते हैं। स्पष्ट है कि समाज के कुछ विशिष्ट वर्गों में नीलामी व्यवसाय पीढ़ी-दर-पीढ़ी होता आ रहा है। अन्य वस्तुओं के नीलाम में युवक नीलामकर्ता और पुकारकर्ता भाग लेते देखे गये। इनकी प्रायः 25, 30 आयुवर्ग से लेकर 55,58 वर्ष की

आयु वाले तो कभी कभी 70, 73 वर्ष की आयु वाले वृद्ध भी भाग लेते देखे गये। अधिक वय वाले प्रायः पेशेवर नीलामकर्ता है जो वैयक्तिक रूप से नीलामी पेशा पीढ़ी-दर-पीढ़ी करते आ रहे हैं। गैर पेशे वाले नीलाम कर्ताओं में सरकारी अधिकारी हैं। ये निजी कार्यालय के नीलाम का कार्य संभालते हैं। अथवा अपने कार्य के घण्टों (Duty अवधि) में समय समय पर नीलाम का कार्य भी देखते हैं। सर्वेक्षण में विक्रेता प्रतिभागी तीन जातीय सांस्कृतिक पृष्ठभूमि के देखे गये। प्रथम वे जो लखनऊ, कानपुर और देहली और उनके निकटवर्ती क्षेत्रों से संबंधित है और क्षेत्रीय भाषाभाषी हैं। परन्तु औपचारिक सामाजिक परिवेश में हिन्दी भाषा का व्यवहार करने लगे हैं। द्वितीय वे जो भारत विभाजन से पूर्व या उसके बाद पंजाब छोड़कर हिन्दी-भाषी प्रदेशों में रहने लगे हैं। इनमें एक वर्ग पंजाबी भाषा लगभग भूल चुका है। इस वर्ग ने हिन्दी को मातृभाषा के रूप में अपना लिया है। परन्तु रीति-रिवाज में आज भी पंजाबी है। दूसरा वर्ग अपने घर और व्यवसाय के परिवेश में पंजाबी भाषा का प्रयोग करता आ रहा है। तीसरे वर्ग में वे मुस्लिम विक्रेता है जो किसी समय पाकिस्तान से संबंधित रह चुके हैं। परन्तु अपने व्यापार के लिये भारत के हिन्दी भाषी प्रदेशों में आकर बस गये हैं। इनमें शैक्षिक दृष्टि से भी भेद देखा गया। एक छोर पर निरक्षर प्रौढ़ है जो अंगूठा छाप है। परन्तु परंपरा से मौखिक वाक् दक्षता प्राप्त कर लेने के कारण अपना कार्य सरलता से कर लेते हैं। दूसरे छोर पर माध्यमिक और उच्च स्तर तक औपचारिक शिक्षा प्राप्त शिक्षित अधिकारी तक है। यहाँ दोनों छोर के विक्रेताओं के अन्तर-क्रियात्मक-व्यवहार को देखा गया।

वैविध्य क्रेता वर्ग में भी देखा गया। विभिन्न प्रकार के नीलामों में कई असामान्य वर्गों (Unequal groups) के क्रेता देखे गये। एक वो स्वयं उपभोक्ता है और अवकाश (Leisure) के क्षणों में नीलाम में भाग लेकर माल खरीदते हैं। दूसरे वो कुछ विशेष प्रकार के सामान के विक्रेता हैं तीसरे कबाड़ी हैं। यह किसी भी तरह के नीलाम से पुराने माल को खरीदते हैं और पुनः फुटपाथ पर बैठ कर बेचते हैं। यह सामान चाहे आग से नष्ट कपड़ों का हो चाहे हवाई अड्डे की मशीनों और विमान सामग्री का। ये अपने गैंग में रहकर नीलाम से सामान खरीदते हैं। ये नीलाम में भी तीन शैक्षिक वर्गों से आते देखे गये। एक उच्च शिक्षित तो दूसरे माध्यमिक स्तर की शिक्षा प्राप्त हैं। तो तीसरे निरक्षर हैं। इन्हें भी अंगूठा छाप वर्ग में रखा जा सकता है। नीलाम की वस्तु और नीलाम के स्थान इत्यादि का प्रभाव क्रेताओं के जमाव में देखा गया। साजसामान के वैयक्तिक नीलामों में पचास या साठ व्यक्ति तक भाग लेते देखे गये। परन्तु हवाई अड्डे के सामान में लगभग तीन सौ क्रेताओं का जमाव देखा गया। दिल्ली विकास प्राधिकरण के नीलाम में केवल ग्यारह क्रेता उपस्थित थे। इसी प्रकार लकड़ी, बस, कपड़े आदि के नीलाम में लगभग दस, पंद्रह से लेकर बीस तक क्रेता रहते हैं। साजसामान के नीलाम में कुरसी

के साथ स्त्रियाँ आते देखी गईं। परन्तु वे बोली लगाने में भाग नहीं लेतीं। इसकी विपरीत स्थिति पशु और कबाड़ी के नीलाम में देखी गईं। यहाँ स्त्रियाँ जो प्रायः सामाजिक निम्नवर्गों से आती हैं, बोली लगाकर माल खरीदती हैं। सामान्य तौर से नीलाम में नाबालिग की बोली स्वीकार नहीं की जाती। परन्तु हवाई अड्डे पर खिलौने के नीलाम में नाबालिग को बोली लगाते देखा गया। साथ कबाड़ी के नीलाम में नाबालिगों द्वारा बोली लगाकर माल खरीदना आम बात है। पुरुष इस व्यापार में क्रेता के रूप में कम नहीं रहते।

इस प्रकार इसमें दो भिन्न प्रकार के वैविध्य को समेटा गया है:

-दो भिन्न बोली-क्षेत्रों यथा, अवधी और खड़ी बोली के क्षेत्रों में लखनऊ, जयपुर और देहली के नीलाम,

-दो भिन्न व्यवस्थाओं में सम्पन्न हुये नीलाम उदाहरणार्थ, सरकारी नीलाम और वैयक्तिक नीलाम,

-दो भिन्न नीलामकर्ताओं- सरकारी या गैर पेशेवर और पेशेवर द्वारा नियोजित नीलाम,

-दो भिन्न प्रकार की वस्तुओं उदाहरणार्थ, वाहन और कबाड़ी साजसामान के नीलाम,

-दो भिन्न बिक्री रूपों उदाहरणार्थ, ढेर और फुटकर बेची जाने वाली वस्तुओं का नीलाम,

-दो भिन्न स्थानों उदाहरणार्थ, मण्डी और दुकान जैसे स्थितिशील स्थलों से लेकर रेलवे स्टेशन हवाई अड्डे जैसे अर्थात गतिशील स्थलों के नीलाम।

-एक बड़े हाल में हुये नीलाम से लेकर खुले प्रांगण तक के नीलाम,

-चार भिन्न प्रकार से विज्ञापित नीलामों-बिक्री उदाहरणार्थ, समाचार पत्र द्वारा, पर्चे छपवाकर, डौंडी पिटवाकर तथा जनसम्पर्क द्वारा किये गये विज्ञापन से।

-तीन भिन्न समयों उदाहरणार्थ, प्रातः दोपहर, और सायंकाल में सम्पन्न हुये नीलाम,

-दो भिन्न अवधियों तक चलने वाले उदाहरणार्थ, तीन घण्टे से लेकर 10 घण्टे तक होते रहने वाले नीलाम,

-दो भिन्न अवधियों में समाप्त होने वाली बिक्री यथा, दो मिनट से लेकर 15 मिनट तक होने वाली बिक्री से,

-दो भिन्न प्रकार की नीलामी शर्तों से बेचे गये सामान की नीलामी से।

-तीन भिन्न वर्गों के प्रतिभागियों यथा, बच्चे, व्यस्क और वृद्ध तथा पुरुष और महिला क्रेता के वाक से।

-दो भिन्न स्तरों पर मिलने वाली प्रतिभागी क्रेताओं से उदाहरणार्थ, निरक्षर या अंगूठा

छात्र से लेकर उच्च शिक्षा प्राप्त अधिकारी तक के वाक् के नमूने प्रस्तुत अध्ययन में लिये गये हैं।

प्रस्तुत अध्ययन में उक्त विभिन्न सामाजिक वर्गों के श्रोताओं के अन्तर-क्रियात्मक-व्यवहार को समेटा गया है। ये वक्ता और श्रोता की सामाजिक और जातीय-सांस्कृतिक पृष्ठभूमि के संदर्भ में मौखिक व्यवहार (Verbal behaviour) का अध्ययन होने के कारण, वाक् (Speech) के नमूने बोलचाल-प्रक्रिया के दौरान अन्तर-क्रियात्मक-व्यवहार से टेपरिकार्ड द्वारा संचित किये हैं। जिन्हें लिप्यंतरित कर सामाजिक-पहचान-चिह्नकों (Social identity markers) के परिप्रेक्ष्य में रख भाषिक इकाइयों (Linguistic units) — ध्वनि, शब्द, अर्थ, वाक्य — में मिलने वाले भेदों (Variations) को देखने का प्रयास किया है।

//

परिशिष्ट - 3

पारिभाषिक शब्दावली..

Alternate — प्रत्यावर्तित

Amount of talking — बोलने की मात्रा

Angles — कोण

Auction — नीलाम

Auctioneer — नीलामकर्ता

Auction event — नीलामी घटना

Auction register oriented variation — नीलामी प्रयुक्ति सापेक्ष विकल्पन

Auction situation — नीलामी परिवेश

Authoritative style — आधिकारिक शैली

Bilingual — द्विभाषी

Code switching — भाषा परिवर्तन

Communication — सम्प्रेषण

Condition — अवस्था

Conservative — परिमित

Context — संदर्भ, प्रसंग

Cultivated pronunciation — शिष्ट उच्चारण

Deviation — विचलन

Diversity — वैविध्य/विविधता

Ethnic background — जातीय सांस्कृतिक पृष्ठभूमि

Ethnography of speaking — कथन का नृजातिगत वर्णन

Ethnolinguistics — नृजातिगतभाषाविज्ञान

Event — घटना

Event oriented language variation — घटना-सापेक्ष-भाषिक-विकल्पन

Geographical dialect — भौगोलिक बोली

Group — समूह

Face-to-face role आमने-सामने की भूमिका

Falling pitch अवरोही अनुतान

Forms रूपों

Frequency of communication सम्प्रेषण की बारंबारता

Govt. Auction सरकारी नीलाम

Identification पहचान/प्रत्यभिज्ञान

Informal small group अनौपचारिक छोटे समूह

Interaction अन्तर/पारस्परिक-क्रियात्मक-व्यवहार

Interactional sociolinguistics अन्तर/पारस्परिक-क्रियात्मक-समाजभाषाविज्ञान

Interdisciplinary अन्तरविषयी/ अन्तर विषयापरक

Interactional strategy अन्तर-व्यक्तिपरक-वाक्चातुर्य

Interjection विस्मयादिबोधक

Interlocutors सम्भाषी

Intonation अनुतान

Kinship terms बान्धुतावाची शब्दावली/सगोत्र संबंधी शब्द

Language choice भाषिक चुनाव/ भाषा-चुनाव

Language shift भाषिक बदलाव

Language structure भाषिक संरचना

Language usage भाषिक-प्रयोग

Language variation भाषिक-विचलन

Least frequent speaker कम बोलने वाला वक्ता

Lexical शाब्दिक/शब्दार्थ

Linguistic innovation भाषायी अभिनव परिवर्तन

Linguistic level भाषायी स्तर

Linguistic region भाषायी क्षेत्र

Message संवाद

Message sending frequency संवाद प्रेषण आवृत्ति

Mode of discourse वार्ता प्रकार

Mobility गतिशीलता

Monologue एकालाप

Monolingual एकभाषी

Multilingual बहुभाषी

Oratory प्रभावशाली भाषण

Occupation पेशा/व्यवसाय

Occupational व्यावसायिक

Open-auction सार्वजनिक नीलाम

Paralinguistic features परभाषायी लक्षण

Participant प्रतिभागी

Pattern प्रतिमान

Phonological/phonemic स्वनिमिक

Phonological distinguished characteristics स्वनिमिक प्रभेदक अभिलक्षण

Phonological variations स्वनिमिक विकल्पन या भेद

Phonoldgical deviation स्वनिमिक अंतर

Pitch अनुतान/सुर

Primary addressee प्रारंभिक श्रोता

Private वैयक्तिक

Personal व्यक्तिगत

Professional skill or professional dexterity व्यावसायिक दक्षता/कौशल

Receiver प्रश्रोता/प्रश्नकर्ता

Regional क्षेत्रीय

Regional background क्षेत्रीय पृष्ठभूमि

Regional variation क्षेत्रीय विकल्पन

Register प्रयुक्ति

Register oriented variation प्रयुक्ति सापेक्ष विकल्पन

Rhetoric questions वक्तृता/कथन के समय

Rising pitch आरोही अनुतान

Role भूमिका

Role oriented language variation — भूमिका-सापेक्ष भाषिक-विकल्पन

Rural — ग्रामीण

Social dialect — सामाजिक बोली

Social function — सामाजिक प्रकार्य

Social identity markers/determinators — सामाजिक पहचान चिह्नक/निश्चयात्मक तत्व

Social interaction — सामाजिक अन्तर-व्यवहार

Social mobility — सामाजिक गतिशीलता

Social and physical centrality — सामाजिक और शारीरिक केन्द्रीयता

Social process/procedure — सामाजिक प्रक्रिया

Social relationship — सामाजिक संबंधी

Social role — सामाजिक भूमिका

Social status — सामाजिक प्रतिष्ठा

Social situation — सामाजिक परिवेश

Social stigma — सामाजिक छाप

Social variations — समाजगत-विकल्पन

Socially diagnostic phonological stigma — समाज निर्धारित स्वनिमिक छाप

Socially diagnostic language variation — समाज निर्धारित भाषिक विकल्पन

Socially recognised norms — समाज द्वारा स्वीकृत प्रतिमान/सिद्धान्त

Speaker — वक्ता

Speech — कथन/वाक्/भाषण ध्वनि/वाक्-ध्वनि/भाषाध्वनि

Speech community — वाक्-समुदाय/भाषा समुदाय

Speech event — वाक् घटना

Speech initiator — वाक्-प्रवर्तक

Speech pattern — वाक्-प्रतिमान

Speech velocity — वाक्-वेग

Spoken form — मौखिक रूप

Stage — अवस्था

Stigma — छाप

Structural weaknesses — संरचनात्मक कमजोरियाँ

Style शैली

Styles of discourse वार्ता शैली

Syntactic वाक्यीय

Urban नगरीय/शहरी

Use oriented language variation प्रयोग-सापेक्ष-भाषिक-विकल्पन

User oriented language variation प्रयोक्ता-सापेक्ष-भाषिक-विकल्पन

Utterance भाषिक उक्ति

Variation विकल्पन

परिशिष्ट - 4

पुस्तक-सूची

Allen.Harold.B-

-Focusing on Language
Thomas Y. Crowell Company
New York.

-Applied English Linguistics
2nd Edition
Amerind Publishing Co.Pvt.Ltd.,
New Delhi 1971.

Giglioli, Pier Palola.

-Language and Social Context
Penguin Books Ltd. Harmondsworth
Middlesex, England. 1979

Gleason. H.A.JR.

-An Introduction to Descriptive
Linguistics
4th Reprint. Primlani, Oxford & IBH
Publishing Company 66, Janpath New Delhi.

Gümperz, John.J.

-Language in Social Groups
Selected and Introduced by Anwar S.
Dill.
Stanford University Press, Stanford
California 1971

Hymes, Dell.

-Language in Culture and Society
A Reader in Linguistics and Anthropology
Allied Publishers Private Limited
13/14 Asaf Ali Road, New Delhi 1964

परिशिष्ट - 4

पुस्तक-सूची

Allen.Harold.B-

-Focusing on Language
Thomas Y. Crowell Company
New York.

-Applied English Linguistics
2nd Edition
Amerind Publishing Co.Pvt.Ltd.,
New Delhi 1971.

Giglioli, Pier Palola.

-Language and Social Context
Penguin Books Ltd. Harmondsworth
Middlesex, England. 1979

Gleason. H.A.JR.

-An Introduction to Descriptive
Linguistics
4th Reprint. Primlani, Oxford & IBH
Publishing Company 66, Janpath New Delhi.

Gümperz, John.J.

-Language in Social Groups
Selected and Introduced by Anwar S.
Dill.
Stanford University Press, Stanford
California 1971

Hymes, Dell.

-Language in Culture and Society
A Reader in Linguistics and Anthropology
Allied Publishers Private Limited
13/14 Asaf Ali Road, New Delhi 1964

Labav-.W.

-Sociolinguistic Patterns
Besil Blackwell
Oxford 1978.

Lyons, Johns.

-New Horizon in Linguistics
Penguin Books Ltd. 1977

Mehrotra, R.R.-

-Language of Buying and Selling of Silk goods
I.I.A.S. Simla 1975.

-Sociology of Secret Languages
Indian Institute of Advanced Study
Simla 1977.

-Speech Accommodation in a Bazar Situation
Journal of the School of Languages, JNU 1977-78

Miller, George A.

-Language and Communication
Mc graw-Hill Book Co. New York 1963

Pei, Mario.

-The story of Language.
J.B. Lippincott Company, Philaddphia and New York 1965.

Pride J.B. and Holmes Janet

-Sociolinguistics,
Penguin Education, Penguin Books Ltd.
Harmondsworth, Middlesex, England. 1976

Samarin. William J.

-Field Linguistics
Holt, Rinehart and Winston, INC.
383, Madison Avenue, New York 10017

Sebeok, Thomos A.

-Studies in Semiotics
The Petter De Ridder Press
Lisse 1977

Sharma P.Gopal & Kumar Suresh

-Indian Bilingualism
Kendriya Hindi Sansthan, Agra 1977

Susan M. Ervin-Tripp.

-Language Amquisition and
Communicative Choice
Selected and Introduced by Anwar S.Dill
Stanford University Press Stanford.
California 1973.

Trudgill, Peter.

-Sociolinguistics, An Introduction
Penguin Book Ltd.
Harmondsworth Middlesex
England - 1979

Wolform, Walt and Fasold, Ralph W.

-The Study of Social Dialects in
American English
Prentice-Hall,Inc. Englewood Cliffs, New Jersey.

कुमार, सुरेश

-शैली विज्ञान
मैकमिलन एण्ड कम्पनी, दिल्ली 1977

गोस्वामी कृष्ण कुमार

-हिन्दी की सामाजिक शैलियाँ, भाषा पत्रिका, विश्वहिन्दी सम्मेलन अंक,

श्रीवास्तव, रवीन्द्र नाथ

-संरचनात्मक शैली विज्ञान,
मैकमिलन एण्ड कम्पनी, नई दिल्ली

- भाषा शिक्षण

मैकमिलन एण्ड कम्पनी, नई दिल्ली 1979

- बहुभाषिकता और हिन्दी समाज, भाषा पत्रिका

विश्वहिन्दी सम्मेलन अंक

बाहरी, हरदेव

- हिन्दी उद्भव, विकास और रूप

किताब महल, नई दिल्ली 1972

परिशिष्ट - ५

नीलामी बोली : कुछ नमूने

१- लखनऊ बैंक

१- पुकारकर्ता- हाँ साब टेबुल लैम्प के लिये बोलिए।

× × ×

हाँ, इसी दाम में ये भी ले लीजिए, दोनों मिला लीजिए।

क्रेता- बोलो, बोलो बोलो।

पुकारकर्ता- बोलिए साब।

क्रेता- पाँच।

पुकारकर्ता- पाँच रुपया पाँच रुपया पाँच रुपया पाँच रुपया।

क्रेता- सात।

पुकारकर्ता- सात।

क्रेता- आठ।

पुकारकर्ता- आठ आठ आठ आठ।

क्रेता- दस।

पुकारकर्ता- दस।

क्रेता- ग्यारा।

पुकारकर्ता- ग्यारा ऊँचे दे दो गया, ग्यारा।

क्रेता- बारा।

पुकारकर्ता- बारा बारा बारा बारा बारा बबुआ भी नहीं मिलेगा, बारा बारा बारा, मट्टी का खिलौना भी नहीं मिलेगा, बारा बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया इसकी निकल है बारा रुपया के हाँ, बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया एक दो, बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया, मुँह बंद है, बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया टेबुल लैम्प, बारा रुपया एक दो, बारा रुपया, बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया बारा रुपया तीन। ये गिनो। ये लो।

क्रेता- ये हमारे पास।

2- पुकारकर्ता- हाँ, स्टोव के लिये बोलिए, बोलिए स्टोव, चालू गरंटो, बोलिए।

क्रेता- पन्द्रा रुपया।

पुकारकर्ता- पन्द्रा रुपया चालू गरंटो चालू न हो घर से वापिस पंद्रा पंद्रा।

क्रेता- बीस।

पुकारकर्ता- बीस बीस बीस रुपया, बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया, बीस बीस स्टोव के लिए बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया, बाज़ार में कितने का आता है, बीस रुपया, अस्सी नब्बे रुपया हो, बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बोलिए ना। कहाँ मिलैगा बीस बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस रुपया बीस के बोलते नाए?

नीलामकर्ता- इसको कोई नहीं माँग रहा, रख दो।

पुकारकर्ता- अब क्या लगाएँ? रेडियो।

नीलामकर्ता- गैस बत्ती लगाओ।

3- पुकारकर्ता- गैस बत्ती है, चोर लोग करीब नहीं आवत है, बड़ो मार मान बत्ती है, जिसके घर में पहुँच जाए मारेमार उजाले उजाले होत जाय, बोलो गैस बत्ती, इसको लिखौ सांच।

क्रेतावर्ग- (हँसकर) कोई सामान नहीं। कुछ नहीं।

पुकारकर्ता- बोलिए सांच, बिल्कुल नई है सांच, बिल्कुल नई।

नीलामकर्ता- बोलो।

क्रेता- तीस रुपया।

पुकारकर्ता- तीस रुपया।

क्रेता- साढ़े इकतालीस।

पुकारकर्ता- अरे ढाई तीन रुपए के बोली नाहीं होतो।

क्रेता- पचास।

पुकारकर्ता- पचास पचास पचास पचास पचास पचास पचास।

क्रेता- पचपन।

पुकारकर्ता- पचपन पचपन पचपन पचप0 ।

क्रेता- साठ।

पुकारकर्ता- साठ साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया।

क्रेता- बासठ।

पुकारकर्ता- बासठ बासठ बासठ बासठ बासठ बासठ बासठ, बिल्कुल नई गैस बत्ती होगी, बासठ बासठ बासठ बासठ बासठ गैसबत्ती बासठ, मुँह बंद है, बासठ बासठ, बासठ रुपया बासठ रुपया बासठ रुपया बासठ रुपया पैसा जो आय जाय एक्को उप्प बरचा होत है, यार यार नई होय, हाँ, बासठ रुपया बासठ रुपया बासठ रुपया बासठ रुपया बासठ रुपया, बोलिए साँच, बाछट रुपया बाछट रुपया बाछट बाछट रुपया बाछट रुपया बाछट रुपया बाछट रुपया बाछट रुपया ,बाछट रुपया एक दो बा छट रुपया एक दो बतम होय रहो देखो जाय रहो बाछट बाछट बाछट।

क्रेता- तरेसठ।

पुकारकर्ता- तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ रुपया एक दो, तिरसठ रुपया एक दो, तिरसठ तिरसठ तिरसठ रुपया तिरसठ रुपया तिरसठ रुपया एक दो तिरसठ रुपया तिरसठ रुपया तिरसठ रुपया तिरसठ रुपया बोलिए, तिरसठ बहुत बढ़िया गैस बत्ती है।

नीलामकर्ता- आधे दाम नहीं है मार्केट को।

पुकारकर्ता- आधे आधे कीमत भी नहीं मार्केट को, तिरसठ तिरसठ रुपया बोलो न। रुपया तो आय जायगा तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ बाकई भी थोड़ा कम देय दे यह चिराग ढूँढे नहीं मिलेगा तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ रुपया एक दो, तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ तिरसठ रुपया एक दो, तिरसठ रुपया तीन।

4- पुकारकर्ता- बोलो।

नीलामकर्ता- दरियां फैलाओ आगे।

पुकारकर्ता- हाँ, देखो दरी दखो, पाँच गज दो गज चौड़ी ढाई गज चौड़ी बहुत बड़ी दरी, बोलो साँच।

नीलामकर्ता- फैलाओ फैलाओ पूरा है।

पुकारकर्ता- पूरा है, दरी के लिए बोलिए पकड़ो आ दरी के लिए हाँ बोलिए बोलिए पूरा है बड़ी बोलिए साँच दरी।

क्रेतावर्ग- (परस्पर परामर्श)

क्रेता- चालीस

पुकारकर्ता- चालीस रुपया चालीस रुपया पूरा है दरी चालीस रुपया चालीस रुपया टाट भी नहीं मिलेगा चालीस रुपया।

क्रेता- पैंतालीस।

पुकारकर्ता- पैंतालीस रुपया पैंतालीस रुपया।

क्रेता- पचास।

पुकारकर्ता- पचास रुपया पचास रुपया पचास रुपया पचास रुपया पचास रुपया।

क्रेता- पचपन।

पुकारकर्ता- पचपन रुपया पचपन रुपया पचपन होवगा और तो कोई नहीं ना पचपन।

क्रेता- साठ।

पुकारकर्ता- साठ साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया दरी दरपक्की मिलती है और का ही इतनी बड़ी दरी कहाँ मिलेगी पाँच गज और ढाई गज चौड़ी है साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया एक दो, साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया, दरी काहे न ले लो अभी होली आय रही तो काहे पै महोमान बइठालोगे जी।

क्रेतावर्ग- (हँसकर) ये ।

पुकारकर्ता- जी, साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया साठ रुपया एक दो, साठ रुपया साठ रुपया साठ।

क्रेता- इकसठ।

पुकारकर्ता- जी।

क्रेता- इकसठ।

पुकारकर्ता- इकसठ इकसठ इकसठ इकसठ इकसठ इकसठ इकसठ इकसठ इकसठ इकसठ इकसठ रुपया एक दो, इकसठ ।

क्रेता- बासठ।

पुकारकर्ता- बासठ रुपया बासठ रुपया बासठ रुपया बासठ रुपया बासठ रुपया बासठ रुपया बासठ रुपया एक दो बासठ रुपया एक दो, पाँच रुपया रोज किराए पै चलायो बासठ बासठ बासठ रुपया तीन, आपके नाम।

(गोपाल एण्ड ब्रदर्स, डेवेटरोड, लखनऊ दिनांक 20/1/80)

5- नीलामकर्ता- चलो आवाज़ लगाओ, ये बहुत ही कम दाम का है, आवाज़ लगाओ, आवाज़ लगाओ।

पुकारकर्ता- Seventy three seventy three.

नीलामकर्ता- आवाज़ लगाओ आवाज़ लगाओ।

पुकारकर्ता- Seventy three model.

नीलामकर्ता- इसको मैं दे दूँ जा और ये बेकार लोग हैं जो भाग जाएँ यहाँ से।

क्रेतावर्ग- हम भी बेकार हैं।

नीलामकर्ता- तो फिर आप भी भाग जाइए।

पुकारकर्ता- (स्कूटर बाबू) बता।

क्रेता- बता दीजिए।

नीलामकर्ता- दो हज़ार रुपया दाम बोलिए अपना, दो हज़ार रुपया। तारीफ़ Are you interested दो हज़ार रुपया एक दो हज़ार रुपया दो।

क्रेता- रुक जाइए ज़रा।

नीलामकर्ता- हूँ।

क्रेता- बहुत ही रफ़ है क्या ही रफ़ है।

नीलामकर्ता- अरे । अब आप।

क्रेता वर्ग- (परस्पर परामर्श)

नीलामकर्ता- Military officer,

क्रेता- कौन माडेल है?

नीलामकर्ता- Seventy three first owner military officer.

पुकारकर्ता- एक ही Owner है।

नीलामकर्ता- बदकिस्मत लो इनको, दो हज़ार रुपया एक दो तीन। चलो रुपया निकालो। लाओ। कितना रुपया है तुम्हारी जेब में, रुपया कितना है

क्रेता- इतना लीजिए।

नीलामकर्ता- हाँ, हाँ, तो जितना है उतना तो दिखाइए।

क्रेता- चार सौ चार।

नीलामकर्ता- गिनो कितना है ये। और निकालिए। जल्दी निकालिए जल्दी। कितना।

क्रेतावर्ग- (परामर्श) दो कालिया, कालिया, सब ले लिया?

नीलामकर्ता- और दो भी लो। नंगा होता करो।

क्रेता- जमा करिए आप नेगा बोली क्या हम आपको दे रहे हैं लाके। कोई भी थोड़ी है। इतने जमा करिए आप। अब आप कह रहे हैं कि आप नेगा बोली कर दीजिए।

नीलामकर्ता- और क्या बड़ी काहे के लिए चाहिए तुम्हें।

क्रेता- जी।

नीलामकर्ता- काहे काहे के लिए चाहिए।

क्रेता- आप पचास जमा करिए ना।

नीलामकर्ता- अरे हम कह रहे हैं जितने हैं वो तो दे।

क्रेता- उससे हम और सामान लेंगे।

नीलामकर्ता- और क्या लेंगे।

क्रेता- जब लेंगे तब देखा जायगा इसे आप जमा करिए।

नीलामकर्ता- अभी उधर की जेब में है।

क्रेता- उधर की जेब में तो बहुत है।

अन्य क्रेतागण- अरे रुपया तो थोड़े कमी है उसे भाई।

क्रेता- ये तो गुरजी के लिए ले के आता हूँ।

नीलामकर्ता- अब एक दूसरे को मत देखो। तालो ले लो।

क्रेता- जब रुपया देंगे तब हमारी होगी अभी तो ये आपकी ही है।

6- नीलामकर्ता- गोदरेज Nobody

क्रेता- दो सौ रुपए।

नीलामकर्ता- यह आता कितने का है।

क्रेता- इससे क्या कितने का भी आता है उससे क्या मतलब।

नीलामकर्ता- आप जो आगे बोलेंगे तो मैं लगा दूंगा। अब दूसरा item पकड़ो।

क्रेता- टाइपराइटर का auction नहीं होता।

नीलामकर्ता- है। होता है, बोलिए इसी को फिर start कीजिए।

क्रेता- चलिए ढाई सौ बोल रहे हैं।

नीलामकर्ता- गोदरेज है गोदरेज, चार हज़ार के लगभग दाम है इसके। बोल रहे हैं आप?

क्रेता- चार हज़ार क्यों, ढाई हज़ार में आता है।

नीलामकर्ता- मैंने यह कहाँ कहा यह चार हज़ार दीजिए ये बकालत आप करते हो मुकदमा तो बाबा पहले ही हार गया।

क्रेता- हारने से क्या मतलब, हार गया तो क्या auction से क्या फ़र्क।

नीलामकर्ता- यही तो मैं पूछ रहा हूँ, बताइए आप कितना बोल रहे हैं।

क्रेता- Five hundred rupees बताइए आवाज़ लगाइए।

नीलामकर्ता- बताइए आवाज़ लगाइए

क्रेता- आवाज़ लगाइए

पुकारकर्ता- पाँच सौ रुपए टाइपराइटर के लिए।

नीलामकर्ता- देखो छै सौ ऊपर हो गए।

पुकारकर्ता- छै सौ रुपए छै सौ रुपए टाइपराइटर के लिए छै।

नीलामकर्ता- हाँ। क्या कह रहे हैं।

पुकारकर्ता- Sixty three

नीलामकर्ता- अरे भइया सात सौ करिए अरे भाई अभी बहुत दूर है, देखिए आठ सौ हो गए, चलो।

पुकारकर्ता- आठ सौ रुपए टाइपराइटर के लिए।

नीलामकर्ता- नौ सौ हो गए, चलो।

पुकारकर्ता- नौ सौ रुपए नौ सौ रुपए टाइपराइटर के लिए।

नीलामकर्ता- बोलिए वकील साहब एक हज़ार रुपए। गोडरेज है। बोल रहे हैं आप एक हज़ार?

क्रेता- साढ़े नौ सौ।

नीलामकर्ता- आप बोल रहे हैं, एक हज़ार। दस पंद्रह बीस रुपए खर्च करके सफाई हो जाएगी।

क्रेता- एक हज़ार।

नीलामकर्ता- एक हज़ार रुपया हो गया। एक हज़ार रुपया एक और एक हज़ार रुपया दो, कहेंगे आप? ये तो हमें मालूम है कि अपनी ज़िंदगी में नहीं लोगे। लेके क्या करोगे वकील साहब के।

क्रेता- अच्छा भाई ले लो ले लो।

नीलामकर्ता- बोलो कितने बोलते हो।

क्रेता- पचास बढ़ा दो।

नीलामकर्ता- एक हज़ार पचास रुपया अरे गोडरेज है बाबा। वकील साहब तो फिर आ गए मुकदमा हारने के बाद। एक हज़ार पचास रुपया एक।

क्रेता- ग्यारह सौ।

नीलामकर्ता- ग्यारह सौ रुपया ग्यारह सौ रुपया एक। अच्छा उसी को टोपी ओढ़ेगा जिसके पैसे खर्च करेगा। अब आप बताइए आप कह रहे थे दो सौ से शुरू कर दो, आप ये

नहीं समझते भला किसी और का है बहनचोत। प्यारा सौ रुपया एक और प्यारा सौ रुपया दो । गया । और प्यारा सौ रुपया तीन । दो एक रुपया वर्ना फीनिशिंग करें, जो सबसे डिमाण्ड की है उन्होंने (ज़रा सामने से हटो) लेकिन भाई सां'प जो Colour है काले का उस पर काला पोत पोत दिया ये ये ये भी सामने। हाँ, ये वैसे ही जैसे चूना लगा लिया हो रंग कर मुँह पर पाउडर के बदले।

7- नीलामकर्ता- चलो, दूसरा टाइपराइटर पकड़ो। ये Portable Hermeez

क्रेता- रसीद

पुकारकर्ता- रसीद शाम को ले लीजिए

नीलामकर्ता- रसीद अगर आपको चाहिए तो रसीद शाम को चार बजे के बाद जब चाहे जब आकर ले लें। इसका नंबर लिख लिया है टाइपराइटर का नंबर, नंबर आपको भी बतला दो। नौ सौ चार कुछ है या क्या है। कोई बात हो नहीं इसके लिए। वरना पंखा भी ले सकता था। चलिए हटाकर उसे।

पुकारकर्ता- बोलिए Portable typewriter के लिए

नीलामकर्ता- देखिए ये बूढ़ा था जो इसने बेचा है ये Portable है Imported है कोई साहब Interested चलो आवाज़ लगाओ छै सौ ही ग्यार।

पुकारकर्ता- छै सौ टाइपराइटर के लिए छै सौ रुपए छै सौ रुपए टाइपराइटर के लिए छै सौ रुपए छै सौ रुपए छै सौ रुपए छै सौ रुपए ।

नीलामकर्ता- कहेंगे कोई सां'प। नगद वालों की बात देख रहा हूँ ---- --
साढ़े छै सौ आवाज़ लगाओ देखूँ नगद वाला कौन आता है सात सौ।

पुकारकर्ता- साढ़े छै सौ टाइपराइटर के लिए।

नीलामकर्ता- सात सौ।

पुकारकर्ता- सात सौ रुपए सात सौ रुपए सात सौ।

नीलामकर्ता- ये जा रहा है आ जा बाहर जा रहा है इसका।

पुकारकर्ता- सात सौ रुपए सात सौ रुपए

नीलामकर्ता- जल्दी बोलो जल्दी बोलो रे। ----- जिन्दा है जी जी - - तो वहीं से आप बोल रहे हैं क्यों नहीं आते आगे सामने आकर

क्रेतावर्ग- (हँसी)

नीलामकर्ता- मैं तुम्हारे लिए इसी को सोच रहा था। हैं। अच्छा क्या हुआ?

पुकारकर्ता- सात सौ।

नीलामकर्ता- सात सौ से आगे पूछो कोई बढ़ रहा।

पुकारकर्ता- सात सौ से आगे कोई सा'ब बोल रहे हैं।

नीलामकर्ता- हैं। बढ़ रहे हो पुकारपाल।

पुकारकर्ता- बोलिए इसके लिए।

8- नीलामकर्ता- जल्दी जल्दी बोलिए। हाँ, कोई नहीं माँग रहा। बोल रहे है कोई सा'ब। चलो, कोई नहीं बोल रहा अब क्या बेचो ये दोनों स्टूल बेचो। दोनों मेज़ें Round table की। दो है ये।

पुकारकर्ता- दो उधर रखी है।

नीलामकर्ता- या अल्लाह पच्चीस रुपए हो गए देखो।

पुकारकर्ता- पच्चीस रुपए पच्चीस रुपए पच्चीस रुपए दो के लिए।

क्रेता- तीस।

पुकारकर्ता- तीस रुपए तीस रुपए तीस रुपए तीस रुपए तीस रुपए।

नीलामकर्ता- पैंतीस उधर हो गए।

क्रेता- हल्की है ये।

पुकारकर्ता- पैंतीस रुपए पैंतीस रुपए दो के लिए

नीलामकर्ता- इनका डाक्टर ने मक्खन भी बंद कर दिया है और घी भी बंद कर दिया। जब देसी घी खा रहे थे तो गाने में आवाज़ नहीं अब तरकारी खा रहे तो आवाज़ नहीं क्या बदनसीब जिंदगी है। ये हमारे बाद क्या करेंगे ये अल्ला ही जाने।

पुकारकर्ता- पैंतीस रुपया एक पैंतीस रुपया दो

नीलामकर्ता- ये

क्रेता- छत्तीस।

पुकारकर्ता- छत्तीस रुपए छत्तीस रुपए

नीलामकर्ता- बढ़े बाप रखो।

पुकारकर्ता- छत्तीस रुपये छत्तीस रुपए छत्तीस रुपए छत्तीस रुपए छत्तीस रुपया एक दो

नीलामकर्ता- तीन। दूसरा item पकड़ो चलो।

(इमरान एण्ड संस, स्टेशन रोड, लखनऊ दिनांक 23/2/80)

9- नीलामकर्ता- चार चार चार।

क्रेता- ग्यारा।

नीलामकर्ता और उसका पुत्र- ग्यारा ग्यारा ग्यारा रुपया ग्यारा एक ग्यारा दो ग्यारा ग्यारा दो।

क्रेता- बारा।

नीलामकर्ता और उसका पुत्र- बारा रुपया बारा रुपया।

क्रेता- साढ़े बारा।

नीलामकर्ता- साढ़े बारा साढ़े बारा साढ़े बारा साढ़े बारा साढ़े बारा साढ़े बारा साढ़े बारा साढ़े बारा एक साढ़े बारा दो साढ़े बारा साढ़े बारा साढ़े बारा।

क्रेता- तेरा (तेरह)।

नीलामकर्ता- तेरा तेरा तेरा रुपया।

क्रेता- साढ़े तेरा।

नीलामकर्ता- साढ़े तेरा ह । हाँ भाई साढ़े तेरा रुपया इसका हो गया भाई।

नीलामकर्ता का पुत्र- साढ़े तेरा रुपया एक साढ़े तेरा रुपया दो

नीलामकर्ता- साढ़े तेरा रुपया साढ़े तेरा रुपया साढ़े तेरा रुपया साढ़े तेरा रुपया

क्रेता- चउदा।

नीलामकर्ता- चउदा एक चउदा दो। चउदा रुपया चउदा एक चउदा दो चउदा रुपया इसका चउदा हो गया चउदा एक चउदा दो।

नीलामकर्ता का पुत्र- चउदा रुपया चउदा रुपया चउदा रुपया चउदा रुपया चउदा रुपया चउदा रुपया चउदा एक चउदा दो।

(पान(देसावरी), पानदरीबा, लखनऊ दिनांक 22/3/80)

2- बनारस कैम

1- पुकारकर्ता- एकाईं।

क्रेता- बाइस।

पुकारकर्ता- बाईं।

क्रेता- साढ़े बाइस।

पुकारकर्ता- साढ़े बाईं।

क्रेता- तेइस।

पुकारकर्ता- तेईं।

क्रेता- चउबो।

पुकारकर्ता- चउबो चउबो चउबो चउबिस रुपया चउबिस रुपया चउबो चउबो चउबिस रुपया चउबो चउबो चउबो।

क्रेता- साढ़े चउबो।

पुकारकर्ता- साढ़े चउबो साढ़े चउबो।

क्रेता- पच्चीस।

पुकारकर्ता- पच्चीस रुपया पच्चीस रुपया चमन चमन पच्चीस रुपया पच्चीस रुपया चमन चमन पच्चीस रुपया पच्चीस रुपया पच्चीस रुपया जल्दी आओ पच्चो रुपया पच्चो रुपया।

क्रेता- साढ़े पच्चो।

पुकारकर्ता- साढ़े पच्चो साढ़े पच्चो साढ़े पच्चो साढ़े पच्चो साढ़े।

क्रेता- बत्तीस।

पुकारकर्ता- बत्तो रुपया बत्तो रुपया बत्तो रुपया लिया लिया लिया बत्तो रुपया बत्तो रुपया बत्तो रुपया बत्तो रुपया।

(अंगूर)

2- × × ×

क्रेता- चालीस।

पुकारकर्ता- चालीस रुपया मन।

क्रेता- पयंतालीस।

पुकारकर्ता- पयंतालीस रुपया

क्रेता- छियालीस।

पुकारकर्ता- छियालीस।

क्रेता- सैंतालीस।

पुकारकर्ता- सैंतालीस सैंतालीस सैंतालीस।

क्रेता- अड़तालीस।

पुकारकर्ता- अड़तालीस रुपया मन।

क्रेता- पचास।

पुकारकर्ता- पचास पचास पचास पचास रुपया पचास।

क्रेता- बावन

पुकारकर्ता- बावन रुपया बावन बावन रुपया मन बावन बावन रुपया बावन पचपन बोल है किसी का बावन बावन बावन रुपया एक बावन दो बावन तीन बावन के करो।

वस्तु का मालिक- जो बावन रुपया मन का किया तीन रुपया का कमा बावन रुपया का किया

पुकारकर्ता- बोला बोला उ के पट हो।

(अंकुर, गोलगड्डा मंडी, बनारस दिनांक 29/1/80)

2- पुकारकर्ता- बोलो इसके क्या दाम।

क्रेता- अस्सी रुपए।

पुकारकर्ता- अस्सी रुपए अस्सी रुपए हाँ जी, बोलना।

क्रेता- इक्यासी।

पुकारकर्ता- इक्यासी रुपए।

क्रेता- बयासी ।

पुकारकर्ता- बयासी रुपए ।

क्रेता- तेरासी।

पुकारकर्ता- तेरासी रुपए।

क्रेता- नब्बे।

पुकारकर्ता- नब्बे।

क्रेता- सवा नब्बे।

पुकारकर्ता- सवा नब्बे रुपए।

क्रेता- चलो सौ रुपए लिखो।

पुकारकर्ता- सौ रुपए।

क्रेता- चार आने।

पुकारकर्ता- चार आने।

क्रेता- आठ आने।

पुकारकर्ता- आठ आने।

क्रेता- एक रुपया।

पुकारकर्ता- एक रुपया।

क्रेता- दो।

पुकारकर्ता- दो रुपए।

क्रेता- तीन।

पुकारकर्ता- तीन रुपए।

क्रेता- चार।

पुकारकर्ता- चार

क्रेता- पाँच

पुकारकर्ता- पाँच।

क्रेता- छै।

पुकारकर्ता- छै।

क्रेता- सात।

पुकारकर्ता- सात।

क्रेता- दस मे लिखो।

पुकारकर्ता- दस डोंगे चोखी ---- दे तुळना है कितना बढ़िया है।

क्रेता- एक सौ दस आदे हो गए ऐसा तू है ऐसा तू है।

× × ×

पुकारकर्ता- दस ढ़ैंचो कहाँ बारा ढ़ैंचो है।

क्रेता- ---बारा ढ़ैंजो का है बारा ढ़ैंचो का पतियाँ* ढोई करेगा पतिया।

पुकारकर्ता- ग्यारा।

क्रेता- बारा।

पुकारकर्ता- ग्यारे डोंगे चोखना।

क्रेता- बारे।

पुकारकर्ता- बारे।

क्रेता- तेरह।

पुकारकर्ता- तेरह।

क्रेता- चौदह।

पुकारकर्ता- चौदह।

क्रेता- पंदरह।

पुकारकर्ता- पंदरह।

क्रेता - सौलह।

पुकारकर्ता- सौलह।

क्रेता- सतारह।

पुकारकर्ता- सतारह।

---

* नोट- 'पतिया' एक स्थान का नाम यहाँ से लकड़ी काट कर लाई जाती है।

पुकारकर्ता- बस अब बोलोगे जी।

क्रेता- बत्तीस तो हो गए ओमप्रकाश के सिक्कों।

पुकारकर्ता- बत्तीस।

क्रेता- चौंतीस।

× × ×

क्रेता- जी पक्का है।

वस्तु के मालिक का सहयोगी- नोन है नोन।

क्रेता- लिखो पैंतीस।

पुकारकर्ता- बोलो जी सवा पैंतीस में जाते हैं। क्या माल है।

(इमारती लकड़ी (नोन) बनारसी दास शिवनन्दन प्रसाद आढ़ती, दिग्म्बरनगर गढ़रोड, हापुड़ दिनांक 6/3/80)

3- × × ×

पुकारकर्ता- चारा चारा जी सिरो किसने चारों के पच्चीस लिए हैं पच्चीस लिए हैं चारों के चार ढेरों के पच्चीस चार ढेरों के पच्चीस चार सवा पच्चीस साढ़े पच्चीस जी छै आने जी सात आने जी सात आने बढ़ता छै आने पच्चीस के हो रए हैं जी।

क्रेता- सत्ताईस कह रहे हैं हम।

पुकारकर्ता- सत्ताईस जी -- अट्ठाईस जी ।

क्रेता- सवा अट्ठाईस कह दो।

पुकारकर्ता- सवा अट्ठाईस जी।

क्रेता- उनतीस रूपए कह दो।

पुकारकर्ता- उनतीस जी।

क्रेता- सवा तीस कह दो।

पुकारकर्ता- सवा तीस जी सवा तीस जी सवा तीस जी सवा तीस जी सवा तीस जी साढ़े तीस जी बहन जी पाँच आने छै आने जी पाँच आने छै आने कैह दिया है उस्ताद छै आने कैह दिया है वैसे छै आने कैह दिया है और छै आने कह रए हो बहन जी आप।

× × ×

वस्तु के मालिक- ये तौले ने जी है।

पुकारकर्ता- लिखो इसके।

(फूलगोभी)

4- क्रेता- सारे के छै रुपए।

पुकारकर्ता- छै रुपए माँग रहा है सबके पाँच डालूँ पूरे पाँच मैं सबके पाँच दो आने पाँच जी दो आने पाँच जी (पृष्ठभूमि में 'हलुए वाले गाजर है भइया हलुए वाले) तीन आने पाँच जी सबके तीन आने पाँच जी।

क्रेता- छै रुपए।

पुकारकर्ता- धनिए के छै रुपए जी धनिए के छै रुपए जी आने छै रुपए जी आने छै रुपए जी दो आने छै रुपए/दो आने छै रुपए जी दो आने छै रुपए जी दो आने छै रुपए जी-- --सवा छै रुपए जी सवा छै मैं डाल दिया क्यों भाई साहब सवा छै रुपए मैं डालूँ (पृष्ठभूमि में 'दो आ दो आ दो आ भाई) तीन मैं गई तीन मैं बेटा दो आ दो आ मत करै (पृष्ठभूमि में दो आ दो आ जी आने भाई तीना तीना तीना)

क्रेता(नाबालिग) तीन मैं पता दे। तीन घड़ी ---।

पुकारकर्ता- चार घड़ी है बेटा चार घड़ी है।

क्रेता(नाबालिग) घड़ी का क्या होगा तीन रुपए का तीन रुपए घड़ी का है?

क्रेता- धनियाँ क्या भाव जी।

पुकारकर्ता- इन सबके छै रुपए बोलो जी आने छै रुपए मैं डालूँ भइया सवा छै रुपए जी अभी अच्छी बैठा सवा छै रुपए मैं डाल दूँ सवा छै मैं डालूँ कुछ कैह भइया।

क्रेता(नाबालिग) तीन तीन रुपए घड़ी का है तोल दे।

× × ×

क्रेता(नाबालिग) तीन रुपए घड़ी का है।

पुकारकर्ता- नईं।

क्रेता(नाबालिग) कल ले गया तीन का तीन का नईं है।

पुकारकर्ता- अब सवा छै मैं डालूँ भइया कुछ कैना है जी।

× × ×

पुकारकर्ता- सवा छै मैं डालूँ।

क्रेता(नाबालिग) कल ले गया तीन का पीछे। तीन का नईं है।(पृष्ठभूमि में हलुए वाले गाजर है भइया हलुए वाले)

पुकारकर्ता- तीन रुपए मैं डाल दूं धनियाँ जाने कितने का धनियाँ है साढ़े तीन रुपए धनिए के तुलवा ले जो तुलवावे।

क्रेता- ओ तुला का भाव का है।

पुकारकर्ता- जल्दी जल्दी करो जल्दी करो। बिक जाएगी सारो तू डब से जावा जाना बेचने पर भाव बता कितने में बिकेगो। मदन कहेगा बेच डालूँ।

क्रेता- मदन दस रुपए दे रया है।

पुकारकर्ता- ऐसे दे रहा है मदन ला तराजू तौलदूँ।

क्रेता- सारो मंडी का उस्ताद है वो।

क्रेता- वो तो ज्यादाकेह दिया है वो तो ज्यादा केह दिया है।

क्रेता- साढ़े तीन का दे रहा है।

क्रेता- धनिए को धनिए ले गए चलो भाइयों।

क्रेता- साढ़े तीन का जा रहा।

क्रेता- क्या भाव क्या भाव को धनियाँ।

पुकारकर्ता- साढ़े तीन का। साढ़े तीन रुपए घड़ी का।

क्रेता- ढाई का।

क्रेता- तीन का तो ये दे रए।

पुकारकर्ता- अजी ये बावला है चलो पौने तीन का तो कहाँ पार्य कर रया है।

क्रेता(नाबालिग) तीन का सारा।

(धनियाँ)

5- क्रेता- बोलो मारी जी।

पुकारकर्ता- रै।

क्रेता- बोलो मारो बोलो।

क्रेता- आवाज़ दे तो जी।

पुकारकर्ता- रै।

क्रेता- यूँ से फूटो पड़लो यूँ से फूटो क्यो।

पुकारकर्ता- क्या कहै भाई दो और दो चार पाँच दो और दो चार पाँच दस क्या केह रए हो भय्या सईव कुछ केह रए हो।

क्रेता- दसी के दो सौ।

पुकारकर्ता- रै।

पुकारकर्ता- दस के दो सौ पच्चीस पच्चीस रुपए।

क्रेता- (अस्पष्ट वाक्)

पुकारकर्ता- है।

क्रेता- (अस्पष्ट वाक्)

पुकारकर्ता- भई मेरे हिसाब से पच्चीस होवें पच्चीस पच्चीस रुपए पच्चीस पच्चीस रुपए के बेच डाऊँ दसों के दसों ये पच्चीस पच्चीस रुपए पच्चीस पच्चीस रुपए पच्चीस पच्चीस रुपए है कोई बढ़तो वाला।

वस्तु का मालिक- बेच ले लौट के बेच ले टिमाटर को गारंटी होगी।

पुकारकर्ता- हाँ भइया पच्चीस पच्चीसरुपए पच्चीस पच्चीस रुपए दसों के दसों पच्चीस रुपए पच्चीस के बीच है भइया कुछ कैह रए हो।

क्रेता- (अस्पष्ट वाक्)

पुकारकर्ता- हैं पच्चीस पच्चीस के बेचडालूँ ये टोकरा हटा ले यहाँ से किवाड़ खुलेगा हाँ भइया पच्चीस पच्चीस रुपए दसों के पच्चीस पच्चीस रुपया।

क्रेता- (अस्पष्ट वाक्)

पुकारकर्ता- है।

क्रेता- ताला लगा है।

पुकारकर्ता- छूहे आको से ताला लगवा दे।

क्रेता- इसमें लड़ने की कौन बात।

पुकारकर्ता- अच्छा भइया पच्चीस के बेचडालूँ कुछ कैह रए हो भइया क्या दोगे।

क्रेता- (अस्पष्ट वाक्)

पुकारकर्ता- है अरे कहाँ गया रे भइया टोकरा ना हटाए यहाँ से परे धूँ।

विक्रेता- जा रहा हूँ।

पुकारकर्ता- अच्छा जा रहा है उधर धूँ हाँ भइया पच्चीस पच्चीस रुपए पच्चीस पच्चीस रुपए दसों के दस पच्चीस पच्चीस रुपए बीच ले भाई दस के दस पच्चीस पच्चीस।

क्रेता- छब्बीस रुपए

पुकारकर्ता- एक के छब्बीस रुपए एक के छब्बीस रुपए एक के छब्बीस रुपए एक के छब्बीस रुपए

क्रेता- बुरा न मानो तो एक बात कह दूँ।

पुकारकर्ता- है बुरा तो हम मानते नहीं है।

7- पुकारकर्ता- बेर बहुत बढ़िया।

वस्तु का मालिक- इधर से बीनिए।

क्रेता- मोटे मोटे बिक रए है।

वस्तु का मालिक- थम जो कम जा पेले कपड़े उठा ले नीचे से।

पुकारकर्ता- आने छियासठ दो आने छियासठ तीन आने छियासठ सवा छियासठ पाँच आने छियासठ छै आने छियासठ।

वस्तु का मालिक- बराबर की ढेरी आ गई है निकलते निकलते।

पुकारकर्ता- पाँच आने छै सिक्के है।

क्रेता- फुलतु है फुलतु है।

पुकारकर्ता- सात आने छै साढ़े छै सात आने छै साढ़े छै।

बोलामकर्ता- नौ आने छै रुपए रामचन्दर।

पुकारकर्ता- नौ आने छै रुपए बढ़ो।

बोलामकर्ता- बढ़ो।

पुकारकर्ता- नौ आने छै रुपए।

बोलामकर्ता- बढ़ो बढ़ो।

पुकारकर्ता- रामचन्दर।

(बेर)

8- क्रेता- उरे हटो।

पुकारकर्ता- हाँ जी (पृष्ठभूमि में "आने पाँच दो आने पाँच) दस रुपए जोड़े के।

क्रेता- ग्यारा ग्यारा।

पुकारकर्ता- ग्यारा रुपए जोड़े के।

क्रेता- पंद्रा पंद्रा।

पुकारकर्ता पंद्रा दोनों के।

क्रेता- सोला सोला।

पुकारकर्ता- सोला रुपए जोड़े के।

क्रेता- बीस बीस।

पुकारकर्ता- बीस रुपए जोड़े के।

क्रेता- बाइस।

क्रेता- बाइस सुनो सवा बाइस सुनो

क्रेता- तेइस सुनो तेइस।

पुकारकर्ता- तेइस रुपए जोड़े के तेइस।

क्रेता- तेइस।

क्रेता- चौबीस।

क्रेता- पच्चीस।

पुकारकर्ता- पंद्रा दस पच्चीस यही बिक गई।

पुकारकर्ता का सहायक- है।

पुकारकर्ता- यही बिक गई तीन घड़ी।

पुकारकर्ता का सहायक- तीन घड़ी पंद्रा किलो साल दुनो ओं का साल लिए इक्कीस पंद्रा आने गए बीस रुपए बने।

(बेर)

9- पुकारकर्ता- क्या कह दिया है।

क्रेता- चार चार चार।

पुकारकर्ता- आने चार दो आने चार सवा चार पाँच आने चार छै आने चार सात आने चार साढ़े चार पौने पाँच पाँच आने पाँच दो आने पाँच तीन आने पाँच सवा पाँच पाँच आने पाँच छै आने पंद्रा सात आने पंद्रा साढ़े पाँच।

क्रेता- नौ आने पाँच रामचन्दर।

पुकारकर्ता- नौ आने पाँच दस आने पाँच नौ आने पाँच के रामचन्दर के।

क्रेता- चलो फन्टो बन गई।

क्रेता- क्या बाजार लगा रक्खा है।

(चमोला, सब्जी मंडी कछवाहा, जयपुर) दिनांक 4/2/80)

× × ×

10- पुकारकर्ता- अच्छे में तो थोड़ा ठीक है जे देक्खो इधर भी ले देक्खो हाँ जी बोलो जी बोलो जी अच्छे माँगे है हाँ चलो जी अच्छे माँगे है ये अच्छे माँगे है जे।

क्रेता- दिखाओ।

पुकारकर्ता- पिच्यासी आए जी -- हाँ जी अभी मैं सब बेचूँगा तुम देखते रहो हाँ जी पिच्यासी आए जी पिच्यासी आए जी।

क्रेता- पीछे का भी तो देखो।

क्रेता- देखता चलूँगा।

क्रेता- छियासी।

पुकारकर्ता- हाँ जी छियासी रुपए हाँ जी।

क्रेता- छियासी रुपए किसके लगे तेरे क्या भाव की है भइया तेरे क्या भाव की।

पुकारकर्ता- हाँ जी छै रुपए मान कई है जी।

क्रेता- (माल देखते हुऐ) हाँ जी ऐसा ही लूँगा। पिच्यासी।

पुकारकर्ता- ऐसा ही माल है सगरा ये चार ढेला है ये मैं क्या ले जाऊँगा अरे ये क्या ले जाऊँगा चार ढेलो ई ले, बस।

पुकारकर्ता- अरे ए छेतरमल ए छेतरमल।

× × ×

पुकारकर्ता- बू लगा है बु ----।

क्रेता- ये अस्सी ना है -- --।

पुकारकर्ता- हाँ जी ए ड.मंडीलाल।

क्रेता- ओ ड.मंडीलाल है।

पुकारकर्ता- तुमे ना लेना हो मत ना लो मेरा तो फर्ज है केने का।

क्रेता- हाँ ---- देखते रहो लाला जी --- ढइया है।

पुकारकर्ता- हाँ जी देख लो माल बढ़िया बता दो जी लाला को हाँ जी पाँच रुपए के भाव केह रए है जी हाँ जी कोई अस्सो माँग ले है कोई बयासी माँग ले है अभी तक अभी तक बिसानी हो रई है बहुत बढ़िया माल है बहुत रवादार बहुत बढ़िया हाँ जी।

क्रेता- बयासी।

पुकारकर्ता- बयासी माँगे है जी देखो लाला जी खूब देख लो बिल्कुल पक्का माल है माल देख लो क्या है हाँ जी बयासी बयासी माँगे है भइया खूब देख लो बयासी माँगे है जी बयासी माँगे है माल देखो बहुत बढ़िया रवादार खुशी से तो बात हो रई है ये चार ढेलो है--- मैं केह रआ हूँ ये चार ढेलो है हाँ जी

क्रेता- सवा क्यासे रखे है?

पुकारकर्ता- हाँ जी सवा क्यासी।

क्रेता- साढ़ा रखे है साढ़ा।

पुकारकर्ता- हाँ हाँ साढ़े क्यासी साढ़े क्यासी साढ़े क्यासी हाँ जी हाँ जी।

क्रेता- ओ चाचा।

क्रेता- हाँ जी।

क्रेता- तीन किते है।

क्रेता- तू चौरासी माँगो।

क्रेता- हा हा हा हा चौरासी।

× × ×

पुकारकर्ता- तीन रुपए जी तीन रुपए जी तीन रुपए जी मै कहूँ तुम देवो तीन रुपए जी तीन रुपए जी तीन किते है।

क्रेता- सारा किते तीन रुपए सारा।

पुकारकर्ता- चौरासी सारा चौरासी किते जी सारा चौरासी।

क्रेता- हाँ अब हुई बात।

क्रेता- पिच्यासी मै हाँ करो।

पुकारकर्ता- दस पैसे दस पैसे।

क्रेता- हो गया पिचासी मै चलो अरे हो गया।

पुकारकर्ता- हाँ जी।

क्रेता- हो गया पिचासी मै आओ।

क्रेता- ये रुपया आगे रखो -- नहीं नहीं ये वा नहीं दस पैसे हमारे आए दस पैसे हमारे आए चौरासी रुपए के।

पुकारकर्ता- हाँ जी, मै तो चौरासी रखे कहूँगा जी लाला ले जाओ बढ़िया माल है हाँ जी हाँ जी चौरासी रुपए दस पैसे माँगे जी हाँ जी -- बिल्कुल पक्का जओ देख लो -- बढ़िया माल है -- नंबर एक हो -- बिल्कुल पक्का माल है -- चारासी रुपए दस पैसे माँगे है-- इने दिखा दो इने दिखा दो ना छोड़ना कुछ नई है चौरासी आ जाओ।

(गुड़(ढइया), पक्का बाग मण्डी हापुड़,
दिनांक 7/3/80)

4- ग्राजियाबाद केस

1- × × ×

पुकारकर्ता - बारा बारा रुपए हाँ जी दो आने दो आने।

क्रेता- सवा बारे।

पुकारकर्ता- सवा बारे सवा बारे सवा बारे सवा बारे सवा बारे सवा बारे हाँ जी साड़े बारे साड़े बारे साड़े बारे साड़े बारे पौने तेरह पौने तेरह।

क्रेता- एक बोल का।

पुकारकर्ता- हाँ जी पौने तेरह पौने तेरह।

क्रेता- क्या हुआ।

पुकारकर्ता- साड़े बारा हो रए है।

क्रेता- पाँ आने।

पुकारकर्ता- पाँच आने साड़े बारे के पाँच आने हाँ हाँ ठैर जा सुन तो रआ हूँ हाँ जी नौ आने नौ आने नौ आने नौ आने नौ आने बारे के बेचूं बेचूं नौ आने बारे के दस आने दस आने ग्यारा आने।

क्रेता- ले लो तेरह।

पुकारकर्ता- तेरह रुपए तेरह रुपए तेरह रुपए हाँ जी कुछ कैह रए हो।

क्रेता- एक आना।

पुकारकर्ता- एक आना तेरह एक आना तेरह।

क्रेता- दो आने

पुकारकर्ता- दो आने दो आने।

क्रेता- सवा तेरह।

पुकारकर्ता- सवा तेरह सवा साड़े पाँच आने छै आने सात आने आठ आने नौ आने दस आने ग्यारे आने बारे आने। बारा

क्रेता- तु चौदा लिख ले।

पुकारकर्ता- चौदा रुपए अच्छा जी चौदा रुपए कह दिए आना चोदेह आना चोदेह।

क्रेता- दो आने।

पुकारकर्ता- दो आने चोदह दो आने सवा चोदह।

क्रेता- पाँच आने।

पुकारकर्ता- पाँच आने छै आने सात आने आठ आने नौ आने दस आने ग्यारे आने बारे आने हाँ जी पंदरह पंदरह पंदरह रुपए पंदरह पंदरह पंदरह रुपए के बेचूं ये।

क्रेता- एक आना।

पुकारकर्ता- आना पंदरह रुपए आना पंदरह रुपए आना पंदरह रुपए आना पंदरह रुपए।

क्रेता- दो आने।

पुकारकर्ता- दो आने दो आने।

क्रेता- (अस्पष्ट वाक्य)

पुकारकर्ता- है जो

क्रेता- तीन आने।

पुकारकर्ता- है जो। तीन आने चार आने चार आने पाँच आने पँच्च आने छै आने सात आने आठ आने नौ आने दस आने है जो नौ आने के बेचूं बेचूं ये नौ आने पंदरह पंदरह रुपए के।

क्रेता- हाँ जी कोई है बोलो बोलने वाले।

पुकारकर्ता- हाँ जी कोई हैगे मुझे दिखाई दे रए है। नौ आने पंदरह पंदरह रुपए के बेचूं ये।

क्रेता- और तो क्या पूछना है किसी से।

क्रेता- इनको निकालना बड़े फूल है।

पुकारकर्ता बड़े फूल है ये देखो जी ये दो और तीन पाँच है भइया ये जादे से जादे दो निकाल दूँ।

क्रेता- कोई बात नहीं।

क्रेता- कोई गल नहीं।

क्रेता- दोई निकाल लो।

पुकारकर्ता- मै तो मै तो कह रहा हूँ हाँ जी नौ आने पंदरह पंदरह के लो जी।

(फूलगोभी)

2- पुकारकर्ता- ऐ लाला।

पुकारकर्ता- पाँच पाँच रुपए को जा रई है ये क्यों भाई पाँच पाँच रुपए ये पाँच पाँच रुपए की जाय ये।

ग्राहक- कितना है इसमें।

क्रेता- ये एक मन है जी।

पुकारकर्ता- क्यों जी पाँच पाँच रुपए की जा रई है ये क्यों भइया पाँच पाँच रुपए हो रए है क्यों भइया पाँच पाँच रुपए ये अट्ठारा बल्ली पाँच पाँच रुपए हाँ जी पाँच पाँच रुपए की जाय ये क्यों भाई अट्ठारा बल्ली पाँच पाँच रुपए क्यों जी पाँच पाँच रुपए की जाय ये हाँ जी पाँच पाँच रुपए की जाय ये अट्ठारा बल्ली पाँच पाँच की जाय

हाँ जी लैना अट्ठारा जल्दो पाँच पाँच रुपए को जाय ये कपड़ा। हाँ जी एक लाइन से बोलो एक लाइन से बोलो ये पाँच है इसमें।

क्रेता- क्याँ।

पुकारकर्ता- छै है।

क्रेता- छै है।

पुकारकर्ता- छै है बोलो जल्दो।

क्रेता- ये सब के सब ---।

(पृष्ठभूमि से 'हटियो बोबो हटियो)

पुकारकर्ता- हाँ जो हाँ जो हाँ जो आपको मिलो चाहिए। हाँ जी बोलो भइया ये पाँच पाँच रुपए में बेहूँ बेहूँ एक लाइन सवा पाँच हो। हाँ जी

क्रेता- एक लाइन लो सवा छै को और बेलो।

पुकारकर्ता- हाँ जो एक सवा के को एक सवा छै एक लाइन सवा छै।

क्रेता- सब के पाँच पाँच लो।

पुकारकर्ता- हाँ जी एक लाइन सवा के सवा छै रुपए सवा छै छै को जा रई है ये साढ़े छै छै साढ़े छै छै सात सात।

क्रेता- बेचो।

पुकारकर्ता- सात सात आठ आठ आठ आठ आठ आठ के बिकतो है ये नौ नौ रुपया नौ नौ नौ नौ नौ नौ नौ नौ हाँ जो नौ नो रुपए।

क्रेता- तुम समझ रए हो बिक जाएंगी सब अभी --।

पुकारकर्ता- हाँ जो नौ नौ रुपए नौ नौ रुपए जैसा है आठ आठ को जाय ये आठ आठ रुपए को जाय ये जाय आठ आठ रुपए को जाय ये आठ आठ रुपए को ये आठ आठ रुपए को जाय ये।

पुकारकर्ता का सहयोगी- देखो पूरे जल्दो है ये हाँजी फूल है।

पुकारकर्ता- साढ़े तोन तोन का बोल है हाँ जो आठ आठ को जाय ये आठ आठ को जाय ये बेहूँ भइया आठ आठ को जा रई है जाय आठ आठ को देखो एक लाइन सवा आठ आठ सवा आठ आठ रुपए सवा आठ आठ रुपए को जा रई है ये बेहूँ सवा आठ आठ को एक लाइन सवा आठ आठ सवा आठ आठ रुपए मौं हूँ आ पा रे श्याम श्याम लाल जी ये लाइन सवा आठ आठ रुपए को जा रई है हाँजी आठ आठ रुपए को जा रई है ये।

क्रेता- (अस्पष्ट वाक) हाँ जी पैसे बता रहा हूँ।

पुकारकर्ता- हाँ जी सवा आठ आठ को जाय ये बेच हूँ सवा आठ आठ को
आठ को बेचूं भइया बेच डालूं सवा आठ आठ को ऐ ये सवा आठ इसके
ये अनूप। तुम्हारे है सवा आठ आठ।

ɔants

क्रेता- हाँ जी हमारे है।

vo

पुकारकर्ता- हाँ जी भइया कुछ कहना है जल्दी बोलो हाँ जी सवा आठ आठ को जाय ये
सवा आठ आठ को ये देखो सवा आठ आठ को जाय रई है।

क्रेता- (अस्पष्ट वाक)

पुकारकर्ता- ऐ है चले सवा आठ आठ को जाय रई है जो माल बहुत है भइया सवा आठ
आठ को जाय रई है ये सवा आठ रुपए को जा रई है हाँ जी सवा आठ आठ
को जाय ये क्यों भाई सवा आठ आठ अशोक। ए अशोक। अशोक। ओ किशन।
ए किशन। ओ किशन। ए किशन बाबू। सवा आठ आठ को जा रई है भइया।

क्रेता- एक साइन है है।

पुकारकर्ता- सवा आठ आठ रुपए को जा रई है क्यों भइया एक साइन सवा आठ आठ को
जा रई है ये।

क्रेता- किशन के पास थोड़ा बोल है डोने को उठा लेना थो।

पुकारकर्ता- ये सवा आठ आठ रुपए को बेचूं हाँ जी।

क्रेता- चलो आ गें।

पुकारकर्ता- तुम नौ नौ रुपए कह रए हो भइया

क्रेता- ना। बस ठीक आठ है।

पुकारकर्ता- सवा आठ आठ को जाय ये।

क्रेता- हमारे है सवा आठ आठ।

पुकारकर्ता- सवा आठ आठ को जाय ये नौ नौ रुपए कैह रहे।

क्रेता- ना जी।

पुकारकर्ता- हाँ जी भइया ले रए हो नौ नौ रुपए नौ नौ रुपए कैह रए हो। नई कह रए
ये सवा आठ आठ को जाय ये हाँ जी सवा आठ आठ को बेचूं जाँय सवा आठ
आठ को किशन, ए किशन बाबू ओ किशन भइया ये सवा आठ आठ रुपए को
जा रई है हाँ भई, भई सवा आठ आठ को जा रई है बेचता रहूँ हाँ जी क्या
हुकम है हुजूर बेच दूं एक साइन जा रई है सवा आठ आठ को हाँ जी उठाव

क्रेता- (अस्पष्ट वाक) हाँ जी पैसे चला रहा हूँ।

पुकारकर्ता- हाँ जी सवा आठ आठ की जाँच पे बेच हूँ सवा आठ आठ को हाँ जी सवा आठ आठ को बेचूँ भइया बेच डालूँ सवा आठ आठ जी रे ये सवा आठ आठ को जाँच पे अनूप। तुम्हारे है सवा आठ आठ।

क्रेता- हाँ जी हमारे है।

पुकारकर्ता- हाँ जी भइया कुछ कहना है अच्छो बोलो हाँ जी सवा आठ आठ की जाँच पे बेचूँ सवा आठ आठ को रे देखो सवा आठ आठ को जाय रई है।

क्रेता- (अस्पष्ट वाक)

पुकारकर्ता- रे हि अच्छे सवा आठ आठ की जाय रई है जो माल चढ़ुल है भइया सवा आठ आठ को जाय रई है ये सवा आठ रुपए की जा रई है हाँ जी सवा आठ आठ को जाँच पे क्यों भाई सवा आठ आठ अशोक। ए अशोक। अशोक। ओ किशन। ए किशन। ओ किशन। ए किशन बाबू। सवा आठ आठ की जा रई है भइया।

क्रेता- एक लाइन है है।

पुकारकर्ता- सवा आठ आठ रुपए की जा रई है क्यों भइया एक लाइन सवा आठ आठ की जा रई है ये।

क्रेता- किशन के पास बोला बोल है होने की उठा लेना जी।

पुकारकर्ता- ये सवा आठ आठ रुपए की बेचूँ हाँ जी।

क्रेता- चलो भाई।

पुकारकर्ता- तुम नौ नौ रुपए कह रए हो भइया

क्रेता- ना। बस ठीक आठ है।

पुकारकर्ता- सवा आठ आठ की जाँच पे।

क्रेता- हमारे है सवा आठ आठ।

पुकारकर्ता- सवा आठ आठ की जाँच पे नौ नौ रुपए कैह दो।

क्रेता- ना जी।

पुकारकर्ता- हाँ जी भइया ले रए हो नौ नौ रुपए नौ नौ रुपए कैह रए हो। नईं कह रए ये सवा आठ आठ को जाँच पे हाँ जी सवा आठ आठ की बेचूँ जाँय सवा आठ आठ को किशन, ए किशन बाबू ओ किशन भइया ये सवा आठ आठ रुपए की जा रई है हाँ भई, भई सवा आठ आठ की जा रई है बेचता रहूँ हाँ जी क्या हुक्म है हजूर बेच दूँ एक लाइन जा रई है सवा आठ आठ के हाँ जी उठाव

चौकरी माल बढ़ीत है इसके अंदर माल बढ़ीत है और देखो छै छै चढ़ो टिमाटर से कम नहीं होगा हाँ जो ये सवा आठ आठ के जावे है जो थोड़े लेने हों तो थोड़े पै बोलो क्यों जी। नौ नौ नहीं कहोगे ये सवा आठ आठ रुपए को जाय ये मज़दूरी बरपेट है इसमें सुबो से शाम तक नोटों से ख़रीद से पेट भर जाएगो माल उत्ना का उतना ही रहेगा चलो भइया ये सवा आठ आठ रुपए को जा रई है बोल भइया थोड़े पै बोलना हो तो थोड़े पै बोलो और सारे पै बोलना हो सारे ले जाने हों तो सारे ले जाओ बोलना?

क्रेता- (अस्पष्ट वाक)

पुकारकर्ता का सहयोगी- देखो ये छै के नौ नौ रुपए।

पुकारकर्ता- देखो ये ले रहे नौ नौ रुपए अनूप।

पुकारकर्ता का सहयोगी- जल्दी ले जाओ आज।

पुकारकर्ता- अनूप ये नौ नौ के बिकते हैं। अनूप जी। ये नौ नौ के बिकते हैं। एक सात नौ नौ दो के नौ नौ सात देखो ये के लाइन नौ नौ रुपए हाँ जी ये नौ नौ रुपए नौ नौ रुपए नौ नौ रुपए ये नौ नौ में जाय ये ये नौ नौ रुपए को जाय ये केलूं नौ नौ रुपए देखो नौ नौ रुपए जावे हैं।

क्रेता- (अस्पष्ट वाक)

पुकारकर्ता- हाँ तू रैन दे खरीदने को तू अपना काम करो जा हाँ जी बोलो भइया नौ नौ रुपए को जाय ये।

पुकारकर्ता का सहयोगी- देखो लाइन बद के।

क्रेता- (अस्पष्ट वाक)

पुकारकर्ता- देखो भइया नौ नौ में जाय ये केलूं नौ नौ रुपए के हाँ जी नौ नौ में जाय ये ये नौ नौ रुपए में जाय ये।

पुकारकर्ता (दूसरा आढ़ती)- अरे इधर्‌ वेच।

---

* टिप्पणी दस दस।

पुकारकर्ता- बस दस बेच लेना।

पुकारकर्ता (अन्य आवाजें)- अरे ये बढ़िया की जोड़ ---।

पुकारकर्ता- हाँ ये नौ नौ रुपए की जोड़ है।

क्रेता- अरे ये नंबर लगाए हैं।

पुकारकर्ता- मौका बारह लाख्यो बुरा (पृष्ठभूमि में 'अस्पष्ट बढ़िया) हाँ जी नौ नौ रुपए की जा रई है हाँ जी लाओ जी लाओ देखो नौ नौ रुपए के जाय रई है भइया ये हाँ जी देखो भइया एक लाइन बैं जा रई है और एक लाइन वो जा रई है ये नौ नौ रुपए की जा रई है भइया बेच रया हूँ ये, लो जी लो जी जी ले लो लो जी लो जी भइया।

क्रेता- (अस्पष्ट वाक)

पुकारकर्ता- रे ये नौ नौ रुपए की जावें (पृष्ठभूमि में अस्पष्ट वाक) अक्षर कौन सा?

पुकारकर्ता का सहयोगी- आप भी लेगी मैडम।

वर्णक- अभी देख रहे हैं बाद में लेंगे।

पुकारकर्ता- अरे ये भी बिके नौ नौ रुपए के है अरे ये नौ नौ रुपए की जा रई है हाँ जी कहाँ गए अनूप? जरा होशियार जी जाओ तुम टोपी लगा के -- क्यों कि तुम्हीं हो मौके पे।

क्रेता- मौके पे हम हैं तो क्या हुआ।

पुकारकर्ता- अरे सात है ये गिनो।

क्रेता- सात कहाँ छै है।

पुकारकर्ता- अरे छै हैं ----।

क्रेता- भाई तो मैं कहूँ छै है जी छै।

पुकारकर्ता- चलो और तुम्हारी मर्जी रखो।

क्रेता- असली माल तो निकाल लिया नकली देन दिया।

वर्णक- इसमें से निकाल के क्यों दे दिया

क्रेता- अभी ये किसी को खाना था इसमें से निकला खाने के लिए।

क्रेता- खाने के लिए अलहदा निकालते हैं न।

पुकारकर्ता- दो और दो चार छै और सात सात और जो सात के दोनों जो सात के दोनों भइया सात और हैं बिके ----।

(टमाटर, सब्जी मण्डी, गाजियाबाद दिनांक 30/1/80)

5 - रेल्वे केस

1- पुकारकर्ता- हाँ साब अब आपके सामने है lot number एक सौ तैंतिस इसके Contents मैं आपको बोलता हूँ One gents suit two pants five shirts two sarees three ties - - - - - two underwears two banyans two towels one pyajama six dupattas and hankies two two pairs of - - - two pieces textiles coil one and half meter long nail cutter one ring one bottle one and pencil one.

क्रेता- (अस्पष्ट वाक्य)

नीलामकर्ता-अधिकारी- पहले एक lot खत्म हो जाए फिर ---।

पुकारकर्ता- हाँ साब देख लिया आपने।

क्रेता- बोलो जी दो सौ रुपए।

नीलामकर्ता अधिकारी- भई पहले देख लो आप।

क्रेता- ढाई सौ।

पुकारकर्ता- ढाई सौ रुपए।

क्रेता- तीन सौ।

पुकारकर्ता- तीन सौ रुपए।

नीलामकर्ता अधिकारी- दो bids दो।

पुकारकर्ता- तीन सौ रुपए तीन सौ रुपए हाँ साब तीन सौ रुपए।

क्रेता- तीन सौ दस।

पुकारकर्ता- तीन सौ दस तीन सौ दस रुपए तीन सौ दस रुपए तीन सौ दस रुपए तीन सौ दस रुपए ----तीन सौ दस रुपए तीन सौ दस रुपए तीन सौ दस रुपए।

क्रेता- तीन सौ बीस।

पुकारकर्ता- तीन सौ बीस रुपए।

क्रेता- सवा तीन सौ।

पुकारकर्ता- सवा तीन सौ।

क्रेता- साढ़े तीन सौ।

पुकारकर्ता- सही तीन सौ रुपए।

क्रेता- तीन सौ साठ।

पुकारकर्ता- तीन सौ साठ तीन सौ साठ तीन सौ साठ रुपए एक तीन सौ साठ रुपए दो तीन सौ साठ रुपए Any other bid please.

क्रेता- तीन सौ सत्तर।

पुकारकर्ता- तीन सौ सत्तर।

क्रेता- भइया।

पुकारकर्ता- तीन सौ सत्तर।

क्रेता- तीन सौ पिचहत्तर।

पुकारकर्ता- तीन सौ पिचहत्तर तीन सौ पिचहत्तर रुपए तीन सौ पिचहत्तर रुपए।

क्रेता- चार सौ रुपए।

पुकारकर्ता- चार सौ रुपए चार सौ रुपए चार सौ रुपए एक चार सौ रुपए दो Any other bid please चार सौ रुपए चार सौ रुपए।

क्रेता- चार सौ दस।

पुकारकर्ता- चार सौ दस रुपए चार सौ दस रुपए चार सौ दस रुपए चार सौ दस रुपए चार सौ दस रुपए एक चार सौ दस रुपए दो चारसौ दस रुपए चार सौ दस रुपए तीन।

(साजसामान, गलत रखा और रोक रखा सामान यूनिट, पालम हवाई अड्डा, नई दिल्ली, दिनांक 9/3/80)

2- × × ×

पुकारकर्ता- पंद्रा सौ पैंसठ।

पुकारकर्ता का सहयोगी- पंद्रा सौ साठ रुपए ओम प्रकाश जी पंद्रा सौ साठ रुपए ओम प्रकाश जी।

पुकारकर्ता- पंद्रा सौ साठ पंद्रा सौ साठ ओम प्रकाश।

पुकारकर्ता का सहयोगी- पंद्रा सौ पंद्रा सौ साठ रुपए ओमप्रकाश जी पंद्रा सौ साठ रुपए ओम प्रकाश जी।

पुकारकर्ता- पंद्रा सौ साठ।पंद्रा सौ साठ।

पुकारकर्ता का सहयोगी- पंद्रा सौ साठ रुपए ओमप्रकाश जी।

पुकारकर्ता- पंद्रा सौ साठ एक पंद्रा सौ साठ रुपया एक पंद्रा सौ साठ दो।

पुकारकर्ता- है कोई और बोलने वाला सरदार।

पुकारकर्ता- का सहयोगी- और बोलो जी।

पुकारकर्ता- पंद्रा सौ साठ पंद्रा सौ साठ पंद्रा सौ साठ।

क्रेता- पैंसठ।

पुकारकर्ता- पैंसठ का नाम जी।

क्रेता- कुलदीप जी के नाम लिखो कुलदीप जी के चलो।

पुकारकर्ता- पंद्रा सौ पैंसठ पंद्रा सौ पैंसठ।

पुकारकर्ता का सहयोगी- पंद्रा सौ पैंसठ रुपया।

पुकारकर्ता- पंद्रा सौ पैंसठ एक।

पुकारकर्ता का सहयोगी- पंद्रा सौ पैंसठ रुपया।

क्रेता- सत्तर।

पुकारकर्ता का सहयोगी- पंद्रा सौ सत्तर ओमप्रकाश जी पंद्रा सौ सत्तर ओमप्रकाश जी पंद्रा सौ सत्तर ओमप्रकाश जी पंद्रा सौ सत्तर रुपया ओमप्रकाश जी।

× × ×

पुकारकर्ता का सहयोगी- पंद्रा सौ सत्तर रुपया ओमप्रकाश जी।

पुकारकर्ता- ये चार नाम लिखो कन्हैयालाल जी गोविंदराम जी राजेन्द्र कुमार जी और ये नाम क्या है।

क्रेता- कुलदीप।

पुकारकर्ता- कुलदीप जी ---- ये सब खड़े है मेरे पास

क्रेता- सैंतीस सौ।

पुकारकर्ता- कन्हैयालाल जी सैंतीस सौ। सैंतीस सौ रुपया एक

पुकारकर्ता का सहयोगी- सैंतीस सौ रुपया एक।

क्रेता- पंद्रा रुपया।

पुकारकर्ता का सहयोगी- सैंतीस सौ पंद्रा रुपया। कन्हैयालाल जी

क्रेता- सैंतिस सौ बीस रुपया।

पुकारकर्ता- सैंतिस सौ बीस रुपया।

पुकारकर्ता का सहयोगी- सैंतिस सौ बीस रुपया।

क्रेता- पंडित जी राम राम करो।

क्रेता- राम राम भइया।

क्रेता- पंडित जी निपका हटवाओ जी महाराज ज़रा उनको भी नज़र आ जाय हमें भी नज़र आए।

पुकारकर्ता का सहायक- सैंतिस सौ बीस रुपया गोविंदराम जी सैंतिस सौ बीस रुपया गोविंदराम जी

क्रेता- सैंतिस सौ पच्चीस रुपया।

पुकारकर्ता का सहायक- सैंतिस सौ पच्चीस रुपया सैंतिस सौ पच्चीस रुपया कुलदीप जी।

पुकारकर्ता- सैंतिस सौ पच्चीस रुपया सैंतिस सौ पच्चीस रुपया।

क्रेता- सैंतिस सौ तीस।

पुकारकर्ता का सहायक- सैंतिस सौ तीस रुपया।

पुकारकर्ता- सैंतिस सौ तीस एक।

पुकारकर्ता का सहयोगी- सैंतिस सौ तीस रुपया एक।

क्रेता- सैंतिस सौ पैंतिस रुपए।

पुकारकर्ता का सहायक- सैंतिस सौ पैंतिस रुपया सैंतिस सौ पैंतिस कुलदीप जी।

पुकारकर्ता- कुलदीप जी सैंतिस सौ पैंतिस एक सैंतिस सौ पैंतिस दो।

पुकारकर्ता का सहायक- कुलदीप जी।

पुकारकर्ता- सैंतिस सौ पैंतिस एक सैंतिस सौ पैंतिस दो।

क्रेता- चालीस चालीस।

पुकारकर्ता का सहायक- सैंतिस सौ चालीस गोविंदराम।

क्रेता- सैंतिस सौ पैंतालीस पैंतालीस रुपए।

पुकारकर्ता का सहायक- सैंतिस सौ पैंतालीस रुपया कुलदीप जी।

पुकारकर्ता- सैंतिस सौ पैंतालिस एक सैंतिस सौ पैंतालिस दो सैंतिस सौ पैंतालिस एक सैंतिस सौ पैंतालिस दो। सैंतिस सौ पैंतालिस एक हाँ जी कोई सैंतिस सौ पैंतालिस को कोई है साहब।

क्रेता- सैंतिस सौ पचास रुपया।

पुकारकर्ता- सैंतिस सौ पचास रुपया सैंतिस सौ सैंतिस सौ पचास रुपया गोविंदराम जी सैंतिस सौ पचास एक सैंतिस सौ पचास दो कोई सज्जन बोलने वाला है भाई सैंतिस सौ पचास एक सैंतिस सौ पचास दो हाँ जी कोई सज्जन सैंतिस सौ पचास एक सैंतिस सौ पचास दो सैंतिस सौ पचास एक सैंतिस सौ पचास दो।

पुकारकर्ता का सहायक- सैंतिस सौ पचास

पुकारकर्ता- सैंतिस सौ पचास एक सैंतिस सौ पचास दो सैंतिस सौ पचास तीन।

क्रेता- लाओ जी।

(लूट, रेलवे स्टेशन, नई दिल्ली दिनांक 10/3/80)

3- पुकारकर्ता- बोलो भाई साहब देंगे जिन्होंने पांच हज़ार रुपया जमा कराया है।

क्रेता- Sales tax कितना है।

पुकारकर्ता- Sales tax जितना भी हो।

क्रेतावर्ग- --ये क्या बात है --- बताओ कितना है ----।

पुकारकर्ता- अच्छा जी बोलिए एक हज़ार दो सौ अस्सी बर्तन माल है ये ये वाला बोलिए साहब इसके लिए बोलिए साहब इस माल के लिए।

× × ×

क्रेता- बारह सौ अस्सी बर्तन।

पुकारकर्ता- एक हज़ार दो सौ अस्सी।

क्रेता- पच्चीस सौ करो पच्चीस सौ करो पच्चीस सौ।

क्रेता- छब्बीस सौ।

पुकारकर्ता- नहीं जी नहीं इस तरह नहीं आप मरवाओगे मुझे शाम हो जाएगी मुझे तो इस तरह इनके इस तरह पच्चीस छब्बीस करता करता गिनता रहूँगा।

पुकारकर्ता- पहली बोली दीजिए और फिर आइए।

× × ×

पुकारकर्ता- पहले यहाँ नाम लिखाएँ जो पहली बोली देगा।

नीलामकर्ता अधिकारी- पहले किसका नाम है।

क्रेता- नंद किशोर।

× × ×

पुकारकर्ता- बोलिए साहब इसके लिए।

क्रेता- तीन हज़ार रुपए।

पुकारकर्ता- तीन हज़ार रुपए।

क्रेता- पाँच सौ।

पुकारकर्ता- नाम बोलो नाम बोलो।

क्रेता- नाम को क्या ज़रूरत है।

क्रेता- कोई ज़रूरत नहीं।

पुकारकर्ता- तीन हज़ार रुपए।

क्रेता- इकतीस सौ रुपया।

पुकारकर्ता- तीन हज़ार एक सौ।

क्रेता- दो सौ।

पुकारकर्ता- तीन हजार नौ सौ।

क्रेता- पाँच हज़ार जी।

पुकारकर्ता पाँच हज़ार।

नीलामकर्ता अधिकारी- ठीक है जी इतनी को।

पुकारकर्ता- पाँच हज़ार रुपया पाँच हज़ार रुपया।

क्रेता- सवा पाँच हज़ार।

पुकारकर्ता- पाँच हज़ार सवा सवा को कोई बोली नहीं।

क्रेता- साढ़े पाँच हज़ार।

पुकारकर्ता- साढ़े पाँच हज़ार रुपए साढ़े पाँच हज़ार रुपए।

क्रेता- छै हज़ार।

पुकारकर्ता- छै हज़ार रुपया छै हज़ार रुपया छै हज़ार रुपया छै हज़ार रुपया छै हज़ार रुपया छै हज़ार रुपया।

क्रेता- छै हज़ार पाँच सौ।

पुकारकर्ता- सात हज़ार रुपया।

नीलामकर्ता अधिकारी- पाँच सौ को क्या बोलते हो।

क्रेता- क्यों पाँच सौ के नहीं होते क्या।

पुकारकर्ता- सात हज़ार रुपया सात हज़ार रुपया सात हज़ार रुपया।

क्रेता- एक सौ।

क्रेता- आठ हज़ार।

नीलामकर्ता अधिकारी- एक सौ क्या एक हज़ार आठ सौ बोलिए न एक सौ कर दो।

पुकारकर्ता- आठ हज़ार रुपया आठ हज़ार रुपया आठ हज़ार रुपया आठ हज़ार रुपया आठ हज़ार रुपया नौ हज़ार रुपया नौ हज़ार रुपया नौ हज़ार रुपया नौ हज़ार रुपया बोले जाओ फटाफट नहीं जल्दी जल्दी हो जाए नौ हज़ार रुपया घर में बीवी इंतज़ार कर रही होगी लाला जी कहाँ रह गए खाना ठंडा हो गया है नौ हज़ार रुपया नौ हज़ार रुपया नौ हज़ार रुपया।

क्रेता- और एक सौ।

पुकारकर्ता- दस हज़ार रुपया।

नीलामकर्ता अधिकारी- मतलब इनका यही है यही बात चल रहे है नौ वाले को।

× × ×

पुकारकर्ता- नौ हज़ार रुपया नौ हज़ार रुपया नौ हज़ार रुपया नौ हज़ार रुपया नौ हज़ार रुपया नौ हज़ार रुपया नौ हज़ार रुपया नौ हज़ार रुपया नौ हज़ार रुपया नौ हज़ार रुपया नौ हज़ार रुपया नौ हज़ार रुपया नौ हज़ार रुपया।

क्रेता- नौ हज़ार पाँच सौ रुपया (ह) दस०

क्रेता- दस हज़ार।

पुकारकर्ता- दस हज़ार रुपया दस हज़ार रुपया दस हज़ार रुपया दस हज़ार रुपया दस हज़ार रुपया दस हज़ार रुपया दस हज़ार रुपया दस हज़ार रुपया दस हज़ार रुपया दस हज़ार रुपया दस हज़ार रुपया एक दस हज़ार रुपया दो दस हज़ार रुपया।

क्रेता- पौने पाँच सौ।

पुकारकर्ता- दस हज़ार पाँच सौ दस हज़ार पाँच सौ दस हज़ार पाँच सौ कहाँ जा रहे हो सेठ दस हज़ार पाँच सौ

क्रेता- कहीं नहीं यहीं है।

पुकारकर्ता- दस हज़ार पाँच सौ मेरी आँख से आँख मिला लो वहाँ क्या देख रहे हो दस हज़ार पाँच सौ तो देख लिया बहुत ज़्यादा दस हज़ार पाँच सौ दस हज़ार पाँच सौ दस हज़ार पाँच सौ दस हज़ार पाँच सौ दस हज़ार पाँच सौ दस हज़ार पाँच सौ दस हज़ार पाँच सौ दस हज़ार पाँच सौ दस हज़ार पाँच सौ दस हज़ार पाँच सौ दस हज़ार पाँच सौ ग्यारा हज़ार रुपया ग्यारा हज़ार रुपया ग्यारा हज़ार रुपया ग्यारा हज़ार रुपये ग्यारा हज़ार रुपये ग्यारा हज़ार रुपये ग्यारा लाला जी बहुत दूर चले गये इधर आ जाओ।

क्रेता- आ रहा हूँ जी आ रहा हूँ।

पुकारकर्ता- हाँ आ जाओ/ आ जाओ ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपया ग्यारा हज़ार रुपया ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपया ग्यारा हज़ार रुपया ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपया एक ग्यारा हज़ार रुपया दो ग्यारा हज़ार रुपए की बोली बोलिए reject की गई है ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपया एक ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए लाला जी। कहाँ चले गए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपया एक ग्यारा हज़ार रुपया दो ग्यारा हज़ार रुपए और कोई साहब बोलते है। इधर ग्यारा हज़ार रुपए ग्यारा हज़ार रुपए लाला जी। ग्यारा हज़ार रुपया एक ग्यारा हज़ार रुपया दो लिख लीजिए जो ग्यारा हज़ार फिर बाद में बता देंगे इनकी highest bid ग्यारा हज़ार की है इससे और कोई साहब बोलते है तो बता दीजिए।

नीलामकर्ता अधिकारी- ग्यारा हज़ार जिन साहब की है वह नाम लिखवा दें।

पुकारकर्ता- ग्यारा हज़ार की आख़िरी बोली और कोई साहब बोल रहे हैं?

(चौधरी, मेसर्स भंडारी इंटर स्टेट कैरियर्स,मिंटोरोड,
नई दिल्ली एस0एम0के0सी0 (नीलामकर्ता)
दिनांक 11/3/80)